seluas 150 ha yang kini telah memasuki tahap pembangunan ke tiga. Ada pula Kebayoran Regency seluas 200 ha dan Bintaro Regent City seluas 40 ha. Perusahaan Kalbe lainnya, PT Kentanix Internasional yang berhasil mengembangakan proyek perumahan Narogong Indah beberapa tahap. Proyek lainnya adalah perumahan Harapan Baru Regency di Gunung Putri, Bogor. Kalbe Group juga menjalin kerjasama dengan developer Lippo City untuk mengembangkan kota baru tersebut, di mana Bing Aryanto duduk sebagai Wakil Komisaris Utama dan Dr. Mochtar Ryadi sebagai Komisaris Utama. Melalui PT Panca Media Rumah Utama Kalbe membangun perumahan Mutiara Bekasi Jaya di lingkungan kota baru seluas 3000 ha.

Di sektor perkantoran, Kalbe Group juga memiliki gedung megah Time Square yang sukses dipasarkan secara *strata title*. Selanjutnya developer akan mengembangkan sisa lahan yang ada dengan membangun Time Square II di lokasi yang sama.

Menurut Agustinus, Kalbe Group lebih banyak bergerak dalam pembangunan rumah sederhana tipe 21, 36, dan 45 ketimbang yang mewah. ''Di Bekasi saja kami telah berhasil membangun antara 20 sampai 30 ribu unit rumah sederhana,'' katanya. Hal itu dibenarkan oleh Bing,''Pemasarannya lebih cepat,'' katanya memberi alasan.

Menurut sarjana mesin jebolan Univeritas Trisakti tahun 1972 itu, kekayaan pengalaman membangun rumah-rumah sederhana itulah yang akan di disumbangkan Kalbe Land di Kota Legenda. Artinya, dari sisi profesionalisme, konsep pembangunan perumahan 1:3:6 (pembangunan satu rumah mewah harus dimbangi dengan pembangunan 3 rumah menengah dan 6 rumah sederhana yang menjadi perogram pemerintah selama ini), bukan kendala untuk diterapkan di lingkungan Kota Legenda ini.

Anggota konsorsium PT Putra Alvita Pratama yang terdiri dari para aktivis REI, lanjut Agustinus, akan membuktikan bahwa pembangunan hunian berimbang dengan menerapkan konsep 1:3:6 bukanlah sesuatu yang mustahil dilaksanakan. Di atas lahan Kota Legenda seluas 2.000 hektar, pembangunan permukiman berimbang sangat mungkin diwujudkan.

Seperti juga diungkapkan anggota konsorsium lainnya, Agustinus menyebutkan bahwa sukses Kota Legenda karena idealisme yang diusung untuk menerapkan konsep pembangunan yang berwawasan lingkungan. ''Inilah kekuatan Kota Legenda. Semoga idealisme ini dapat terwujud dalam tempo yang tidak lama lagi,'' kata pria yang telah dua puluhan tahun menekuni bisnis properti.

Dalam pada itu Bing Aryanto, mengantungkan harapan pula, agar pada saatnya nanti Kota Legenda ini, dapat pula menampung aspirasi developer dari berbagai daerah di Nusantara dan Asean. Mereka diberi kesempatan membangun di kota ini. ''Sehingga nantinya Kota Legenda akan menjadi semacam kota internasional dan mencerminkan kebinekaan,'' kata Bing.

Bing juga mengungkapkan keyakinannya Kota Legenda akan berhasil mengusung misi kota ideal yang berwawasan lingkungan. ''Saya optimistis karena yang bergabung dalam konsorsium ini tokoh-tokoh bisnis properti yang berpengalaman membangun berbagai proyek-proyek besar,'' katanya.

Gedung Perkantoran *Time Square* Sukses Dipasarkan

PINGKI E. PANGESTU:

KOTA INI KOMPLEMENTER PENGEMBANGAN BEKASI

Bagi banyak developer besar, Pingki Elka Pangestu dikenal sebagai orang yang banyak memberikan gagasan bagi perencanaan *master plan* kota baru. Sebelum bergabung dengan perusahaan konsorsium PT Putra Alvita Pratama dengan posisi Direktur, ia telah banyak terlibat dalam perencanaan proyek-proyek skala besar.

Keterlibatan Pingki, lulusan University of Sidney untuk bidang perencanaan kota, sangatlah bervariasi mulai dari konsultan, penasehat, pelaksana dan nara sumber. Ia memberikan ko nsultasi kelayakan suatu proyek dan lingkungan permukiman skala besar, seperti di antaranya proyek Alam Sutra, Royal Sentul dan Lippo Village. Oleh sebab itu, keterlibatannya di Kota Legenda cukup unik, karena dia lah satu-satunya anggota konsorsium yang 'mengandalkan' profesionalismenya sebagai perencana di banding nama-nama lainya yang tergabung dalam grup-grup besar.

Meskipun demikian, dalam menggarap perencanaan *master plan* Kota Legenda, Pingki menempatkannya sebagai bagian dari perencanaan Jabotabek bagian timur. Ia memandang, sudah berkembangnya Bekasi dengan kehadiran Lippo City, Cikarang Baru yang menitikberatkan pada industri, maka kehadiran kota baru ini harus menjadi komplementer suatu rencana pengembangan Kota Bekasi.

Dengan demikian, pembuatan *master plan* yang juga untuk pengembangan komunitas itu, maka segala sesuatu yang sifatnya *pre-operational* dan substansial sangatlah penting. "Kita harus memperkuat struktur kedalam sehingga proyek tidak manis di depan atau mimpi saja, tapi bisa diwujudkan lewat pelaksanaan yang sangat baik,' kata pria kelahiran Jakarta 42 tahun silam itu.

Seabrek pengalaman Pingki dalam pengembangan kota-kota baru, memberikan bekal dalam mengambil keputusan yang terbaik dalam membuat konsep pengembangan Kota Legenda. Misalnya, saat menjadi Wakil Direktur Planning PT Bumi

Serpong Damai 1985 - 1990, Pingki banyak terlibat dalam semua aspek teknik pengembangan kota mandiri itu. Ia membuat perencanaan strategis dari pengembangan tanah, perencanaan RUTRP & RUTRK untuk Serpong, *masterplan* dan *site plan* untuk sejumlah area di kota baru, sistem untuk manajemen proyek dan *estate management*.

Tak cuma itu, pengalaman Pingki pada proyek-proyek lainnya pun memperkaya wawasan arsitekturnya. Pada 1975 sampai 1976 saat menjabat Asisten Arsitek di PT Perentjana Djaja, Pingki terlibat pada Hollandsche Beton Maatschappij, Rijswijk, Netherlands dan Dennis Lennon and Partners, London UK. Di sini ia menangani penerapan komponen sistem gedung bangunan pada bangunan publik dan terlibat dalam pengembangan desain Harrow School Dining Hall.

Pada tahun 1977 - 1980, saat ia menjadi arsitek di Peddle Thorp & Walker, Sydney, Pingki juga Asisten *Project Manager* di Bangun Tjipta Sarana yang bertanggung jawab terhadap *site planning* untuk Kelapa Gading Estate yang membangun 2000 rumah, Nyiur Melambai (1500 rumah) dan Cipulir Permai (250 rumah).

Pingki yang juga dosen di Program Real Estate Universitas Tarumanegara menjabat Kordinator Asisten Nasional Urban Development Strategy Project UNDP/UNCHS, Direktorat Jendral Perumahan Departemen Pekerjaan Umum, terlibat pula dalam berbagai perencanaan proyek, seperti proyek perumahan & rekreasi Pekan Baru, Riau; Shangrila Indah, Sekupang, Batam; Pantai Indah Kapuk dan Bukit Limo Indah Estate Cinere.

Selain itu, Pingki aktif di berbagai organisasi profesi, seperti FIABCI, INTA (International New Towns Association), EAROPH (East Asian Regional for Planning & Housing), AAPH (ASEAN Association for Planning & Housing) dan beberapa organisasi lain seperti IAI, REI, Royal Australian Institute Architect dan Singapore Institute of Architect.

Sampai sekarang Pingki memegang jabatan di beberapa perusahaan real estate, seperti Direktur PT Asmawi Agung Corporation, Anggota Dewan Pertimbangan PT Pangripta Multi Konsultan, Direktur Planning PT Loka Mampang Indah Realty.

Mampang Arcadia *Office Park*

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

PILIH *AMERICAN COLONIAL* ATAU *MEDITERRANEAN STYLE*

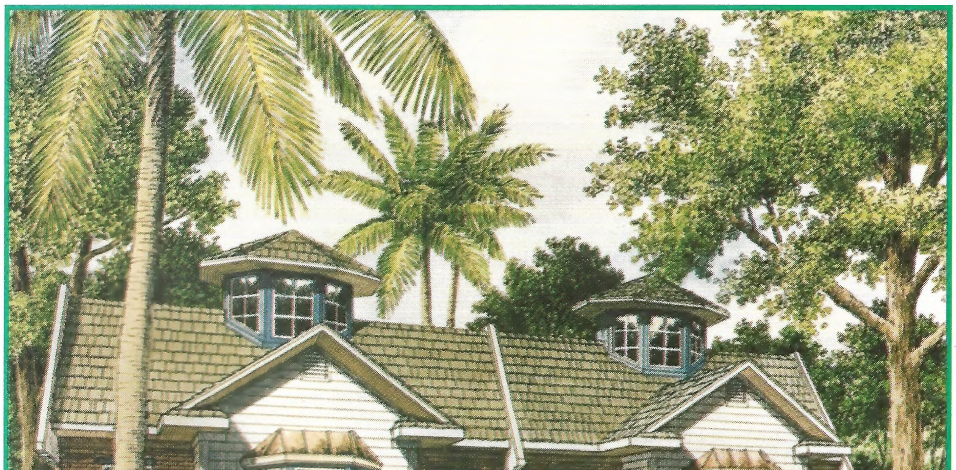
Terdapat 18 tipe desain rumah yang ditawarkan di Kota Legenda didalam tahap I ini. Semuanya dimaksudkan untuk menampung keinginan konsumen yang beragam.

Membangun rumah untuk permukiman suatu masyarakat kota bukan perkara gampang. Karena karakteristiknya sangat heterogen. Latar belakang budaya dan sosial setiap orang menimbulkan beragam keinginan dalam masyarakat kota tersebut. Yang kesemuanya harus diakomodir agar tidak menimbulkan frustrasi di belakang hari. Namun yang pasti, di balik keberagaman itu, terdapat keinginan bersama, yakni lingkungan kehidupan yang berkualitas.

Lingkungan permukiman Kota Legenda, dikembangkan dengan pertimbangan sejauh mungkin dapat mengakomodasi beragam keinginan tadi. Lebih dari itu permukiman kota ini memberikan perspektif masyarakat kota masa depan yang berada dalam era globalisasi. Masyarakat yang menghargai *pluralime*, menghargai beragam perbedaan yang muncul dari setiap unit terkecil dalam masyarakat itu. Masyarakat kota yang memiliki keperdulian besar terhadap penyelamatan planet ini, demi keberlanjutan hidup anak-cucunya. Masyarakat yang menginginkan kehidupannya menjadi bagian dari ekosistem global yang jauh dari berbagai pencemaran lingkungan hidup, guna memperoleh kualitas hidup yang lebih baik.

DUA GAYA ARSITEKTUR

Karena itulah, kepada masyarakat yang akan bermukim di Kota Legenda, untuk tahap I ini tersedia sebanyak 18 variasi tipe desain rumah sebagai pilihan. Desain-desain tersebut mengikuti dua arus besar gaya arsitektur : *American Colonial* dan *Mediterranean* yang diolah dengan sentuhan alam tropis. Masing-masing desain rumah, berbeda ukuran, bentuk dan karakter pembagian ruang maupun warna eksteriornya. "Konsumen tinggal pilih rumah yang paling cocok dengan jiwa dan selera masing-masing. Terdapat banyak pilihan di Kota



TYPE PISA 60/126
MEDITERRANEAN STYLE

TYPE HARVARD 60/126
AMERICAN COLONIAL STYLE

mengandalkan genteng keramik. Meski begitu, kedua gaya ini memiliki daya tarik tersendiri.

Seluruh tipe menggunakan batu kali atau beton bertulang untuk pembuatan pondasi. Sedangkan bahan pembentuk dinding, dipakai batu bata atau *celcon* yang diplester dan dicat. Bagian lantai di lapisi dengan keramik mutu terbaik.

Rangka atap dipakai kayu Borneo kualitas super. Kusen-kusen dengan kayu Kamper di oven. Khusus untuk pintu utama, digunakan Panil kamper. Sedangkan pintu-pintu lain digunakan *double* triplek. Begitu juga dengan *plafon.* Kunci pintu depan digunakan tipe silinder mutu terbaik. Jendela-jendela di buat dari kayu meranti dan kaca. Beberapa bagian lain diperindah dengan jeluji.

Pada ruang-ruang utama lantai memakai keramik. Perlengkapan *sanitair* kamar tidur utama dipakai kloset duduk dan *bathtub.* Kamar mandi lain dilengkapi dengan *shower* dan *washtafel*.

Daya listrik yang disediakan untuk tipe Pisa dan Harvard adalah 1.300 watt, sedangkan untuk tipe lain disediakan daya yang lebih besar yaitu 2.200 watt. Meja dapur memakai keramik dan *sink*. Bagian samping dan belakang dibuat pagar tembok yang diplester dan dicat. *Carport* dibuat dari rabat beton.

Bentuk asli disain dan spesifikasi ini telah dapat dilihat pada rumah contoh yang ada di lokasi. Masing-masing tipe Pisa (60/126) untuk *Mediterranean Style*, dan tipe Harvard (78/126) untuk *American Colonial Style.* Khusus rumah contoh, tipe Harvard dibuat modifikasi dengan penambahan beberapa ruangan. GSB (Garis Sempadan Bangunan) ada yang 5 meter, 6 meter dan 7.5 meter.

Setiap tipe desain rumah diberi aksen warna pada tempat-tempat tertentu, pada atap, dinding, jendela dan pintu atau unsur bangunan lainnya. "Secara keseluruhan memberi kesan yang tidak monoton terhadap kota ini," ujar Ir. Agust Rudyanto, Kepala Divisi Perencanaan dan Perancangan PT. Putra Alvita Pratama. Dijelaskan lebih lanjut oleh Agust, bahwa pada setiap rumah terdapat taman yang cukup luas di halaman depan dan belakang rumah. Untuk tipe-tipe tertentu, malah terdapat taman di sekeliling rumah. Taman-taman yang luas itu selain memberikan kesan indah sekaligus menjamin sirkulasi udara.

Legenda," kata **Ir. Lucas Maringka**, Kepala Divisi Pemasaran PT. Putra Alvita Pratama.

Kedua *style* bangunan ini diilhami oleh keinginan untuk lebih dekat dengan alam. Terlihat dari penghijauan yang dilakukan setiap tipe rumah. Kesan ini lebih nyata lagi ditampilkan di kawasan Kota Legenda. Rekayasa ruangan agar mendapatkan pencahayaan dan ventilasi udara nampak sangat menyolok. Sesuai dengan konsep wawasan lingkungan yang dianut, ketergantungan pada tenaga listrik dan penyejuk ruangan tidak lagi begitu besar.

Secara umum, disain kedua gaya ini tidak jauh berbeda. Denah ruangan dan ukurannya pun sama. Perbedaan mendasar terletak dari tampak depan, bentuk atap, dan pemakaian bahan penutup atap.

Pada tampak depan *American Colonial Style*, lebih banyak mengandalkan pada pemakaian bahan. Baik berupa bata *exposed* maupun *siding* (plester yang diberi aksen). Sedangkan gaya Mediterranean, permainan warna cat lebih dominan.

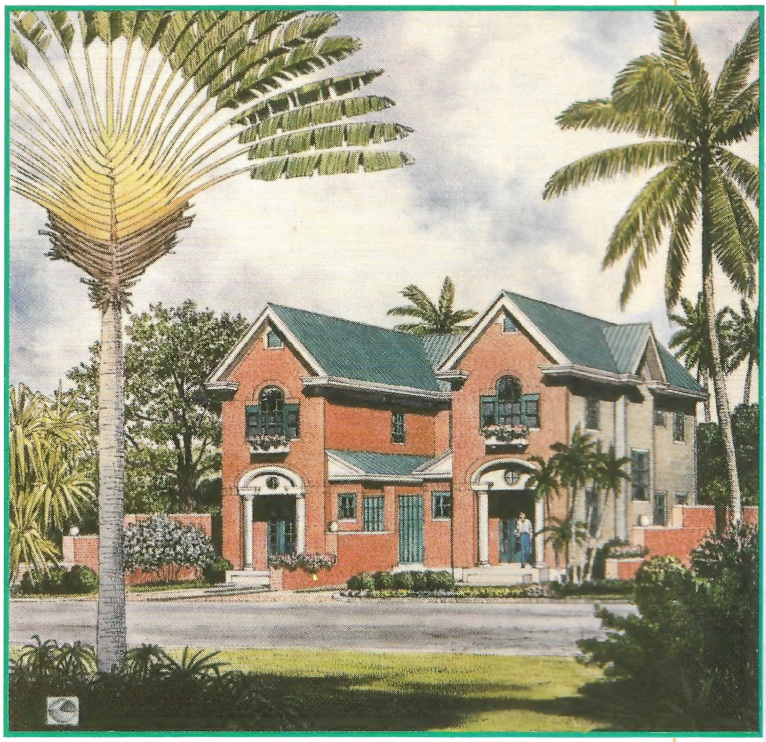
Perbedaan lain adalah poros bentuk atap *American Colonial* dengan atap pelana, sedangkan *Mediterranean Style*, beratap perisai. Begitu juga dengan bahan penutup atap, *American Colonial Style*, memakai penutup atap aspal betumen. Sedangkan *Mediterranean Style* masih

THE ENVIRONMENT CITY

NAMA-NAMA KOTA

Untuk memudahkan mengingat, sesuai dari gayanya masing-masing tipe diberi nama khusus yang diambil dari nama kota / daerah di Amerika dan Eropa, seperti Harvard, Berkeley, Kansas, Pisa, Venice, Marseille dan lain-lain. Nama-nama ini sekaligus juga memberikan nuansa internasional kepada Kota Legenda. Warga pemukim di kota baru ini terutama generasi muda dan anak-anak dirangsang rasa ingin tahu *(curiousity)* mereka mengenai belahan dunia lain. Warga diajak memiliki pola pikir sebagaimana pepatah terkenal: *Think Globally, Act Locally.* "Ini salah satu bentuk antisipasi perencanaan kota guna menghadapi tantangan globalisasi," ujar Deddy Kusuma, *Managing Director* PT. Putra Alvita Pratama menjelaskan.

Bersamaan dengan nama-nama tersebut, ke dalam kota ini dimasukkan juga unsur-unsur lokal, contohnya nama-nama jalan di Kota Legenda ini diberi nama-nama tokoh perwayangan, seperti Pandawa, Bima dan sebagainya. Selain itu akan dilengkapi pula dengan miniatur-miniatur dari bangunan-bangunan bersejarah, seperti candi Borobudur, dan bangunan bersejarah lainnya yang ditempatkan di bundaran persimpangan jalan. "Semua itu kita maksudkan, agar kota ini memberi nuansa global dengan tetap berdiri di atas akar budaya bangsa," tandas Deddy Kusuma.

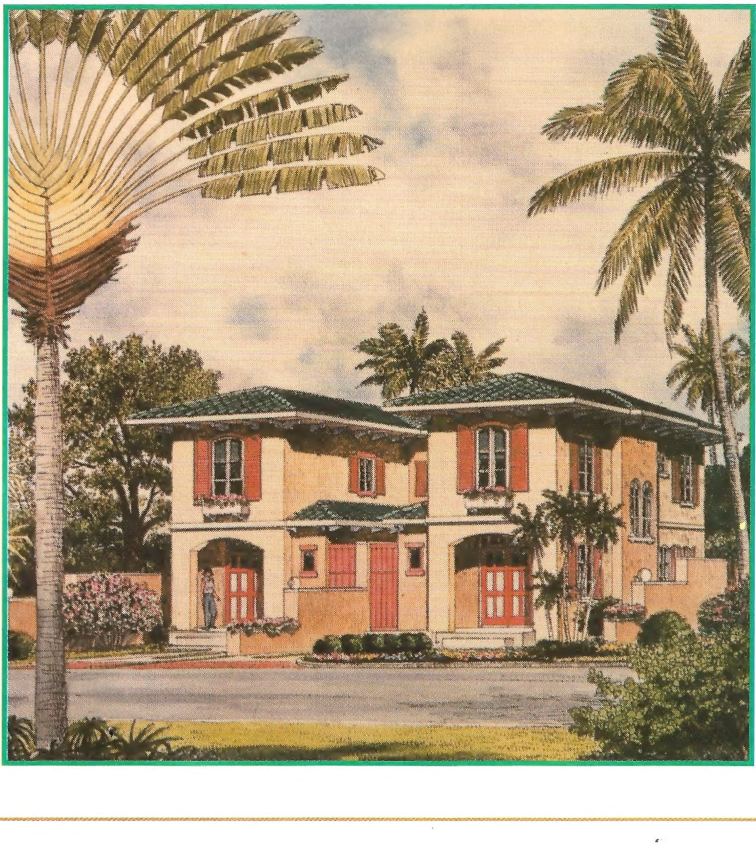


TYPE BERKELEY 95/162
AMERICAN COLONIAL STYLE

Sejak dilakukan pengenalan kepada masyarakat *(pre-launching)* pada bulan November 1994 yang lalu, Pisa dan Harvard merupakan tipe rumah yang paling diminati oleh masyarakat. Rumah mungil di seluas 60 meter persegi ini di atas tanah 126 meter persegi ini, memiliki disain ruang yang unik. Selain memiliki taman di pekarangan depan dan belakang yang cukup luas, ruang dalamnya berpusat pada ruang makan yang terletak di tengah-tengah "Keistimewaannya adalah adanya *cupola* diatas ruang makan tersebut," kata Agust Rudyanto.

Menurut Ir. Lucas Maringka, Kepala Divisi Pemasaran PT. Putra Alvita Pratama, selain Pisa dan Harvard, konsumen juga banyak membeli rumah tipe menengah, tipe Venice dan Miami. Sedangkan tipe besar yang banyak menarik minat konsumen adalah tipe Washington dan Barcelona.

Sekarang terserah Anda menentukan pilihan. Tinggal di Kota Legenda adalah pilihan yang patut Anda pertimbangkan.



TYPE NICE 95/162
MEDITERRANEAN STYLE

DIDUKUNG TIM MANAJEMEN PROFESIONAL

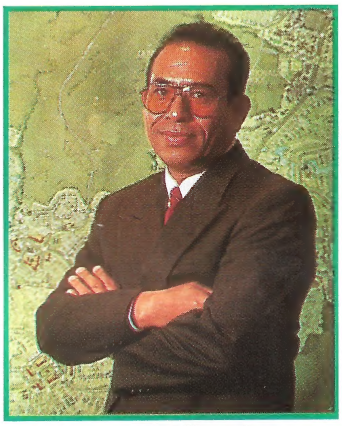
Sebaik apapun konsep dirancang, tanpa didukung oleh suatu tim manejemen profesional yang solid, sulit mengembangkannya di lapangan. Karena itu, para pendiri konsorsium PT. Putra Alvita Pratama, jauh-jauh hari sudah men-set-up sebuah tim manajemen yang dapat dipercaya mengembangkan konsep Kota Legenda, Kota Berwawasan Lingkungan sesuai dengan misi dan objektif yang hendak dicapai.

Tim manajemen tersebut merupakan perpaduan antara para pendiri (*owner*) dengan profesional. Seperti diuraikan di muka, bahwa semua pengusaha yang tergabung dalam konsorsium ini adalah para developer profesional yang berpengalaman luas dan telah teruji kehandalannya. Karena itu, sukses mereka dalam mengembangkan berbagai proyek sebelumnya, merupakan aset yang sangat berharga dalam memenej proyek Kota Legenda ini.

Sedangkan para profesional yang direkrut, bukan pula sembarangan. Mereka adalah orang-orang andalan pada berbagai proyek skala besar sebelumnya. Mereka bergabung ke konsorsium PT. Putra Alvita Pratama, karena melihat Kota Legenda sebagai tantangan *(challenge)* untuk mengembangkan ide-ide kreatif mereka.

Struktur organisasi PT. Putra Alvita Pratama terdiri atas Dewan Komisaris, Dewan Direktur *(Board of Director)*, dan Operasional yang terbagi dalam Divisi-divisi Pelaksana.

Dalam jajaran Dewan



Laurent Aliandoe

DRS. COSMAS BATUBARA:
"TUGAS SAYA MENJAGA JANJI AGAR TERLAKSANA"

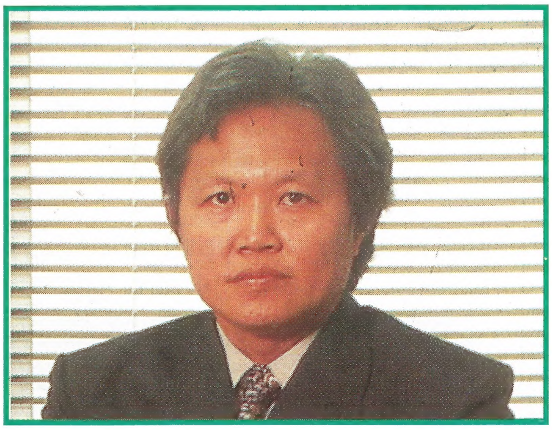
Sebagai Menteri Negara Perumahan Rakyat (Menpera) dalam Kabinet Pembangunan IV, Drs. Cosmas Batubara melihat pembangunan kawasan peru-mahan oleh swasta cenderung semrawut, karena skalanya terlalu kecil. Akibatnya dalam pengembangan wilayah, satu sama lain tidak mendukung. Infrastruktur yang dibangun, seperti jalan, saluran dan sebagainya tidak terintegrasi. Kecenderungan ini dapat meru-gikan semua pihak.

Dalam pada itu, kemam-puan pemerintah untuk mengembangkan penataan suatu wilayah, dengan jaringan infrastruktur yang terpadu, tidak memadai karena keterbatasan anggaran. Atas dasar itulah, dia mencetuskan perlunya swasta dilibatkan untuk membangunan kawasan permukiman skala luas, guna memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap perumahan yang berada dalam lingkungan yang berkualitas. Imbauan ini yang kemudian di-response oleh kalangan swasta, termasuk konsorsium PT. Putra Alvita Pratama, yang terwujud dalam bentuk pengembangan Kota Legenda seluas 2.000 hektar.

Karena itu, duduknya Drs. Cosmas Batubara sebagai Komisaris Utama konsorsium ini, dinilai sangat tepat. Karena dia tahu betul misi pemerintah dalam pembangunan perumahan dan permukiman. Sebagai mantan menteri dia akan melihat berbagai kepentingan dalam melakukan fungsinya, tidak hanya kepentingan developer. "Tugas saya menjaga agar janji yang dituangkan dalam konsep di brosur, dapat terlaksana secara konsisten," ujarnya menjelaskan fungsinya. "Dengan meme-gang janji, berarti developer memberikan sumbangan yang terbaik bagi masyarakat."

Menurut Cosmas, Kota Legenda ini nantinya akan merupakan bagian dari the greater Jakarta. Kota para commuters. Kota para ulang-alik, karena letaknya yang dekat dengan ibukota. Penunjang sudah tersedia, ada jalan tol, jalan-jalan alternatif dan jalur kereta api. Tinggal sekarang memikirkan sistem mass rapid transportation-nya. "Ini tentu harus dipikirkan bersama-sama, baik pemerintah maupun swasta," ujarnya.

Tim Manajemen Profesional PT Putra Alvita Pratama: Ir. Lucas Maringka, Ka. Div. Pemasaran(kiri) dan Mel Schwass, *General manager* (kanan)



Ir.Agust Rudanto *Planning and Design*

Komisaris, duduk **Drs. Cosmas Batubara**, mantan Menteri Negara Perumahan Rakyat (Menpera) dan Menteri Tenaga Kerja. Dia lah yang mengintrodusir agar swasta ikut mengembangkan permukiman skala luas, pada masa menjabat sebagai Menpera. Anggota Dewan Komisaris lainnya: **Prayogo Mirhad, SE.** (mantan Dirut BTN, Dirut Papan Sejahtera dan Dirut Bank Dagang dan Industri), **Hendro S. Gondokusumo** (Dirut PT. Dharmala Intiland), **F. Bing Aryanto** (Dirut Kalbe Land dan Kalbe Group) serta **Ir. Suharsojo.**

Pada jajaran Dewan Direksi. **Moh. S. Hidayat** dipercaya sebagai Direktur Utama, **Deddy Kusuma** sebagai Wakil Direktur Utama merangkap *Managing Director*. Anggota Direksi lainnya adalah: **Ir. Herman Sudarsono.Ir. Agustinus Prasetyo**, **Ir. Lie Gan Yong**, **Ir. Pingki Elka Pangestu** dan **Laurent Aliandoe, SH**.

Di barisan operasional, dikomandoi oleh **Mel Schwass**, seorang *expert property management* dari Australia sebagai *General Manager*. Wakilnya adalah **Laurent Aliandoe SH**, profesional yang banyak makan asam-garam dalam pengembangan Kota Satelit Bintaro Jaya. Tingkat operasional ini didukung oleh divisi-divisi pelaksana: Human Resources Development (HRD) dipimpin oleh **Adri Lazuardi, SH**.; *Land acquisition and legal* oleh **Sulistyo** dan **Liza Novaria, SH**.; *Planning and Design* oleh **Ir. Agust Rudyanto**; Civil oleh **Ir. R.B. Tjahyono**; Finance and Accounting oleh **Antonius Karamoy, SE., MBA**.; dan Marketing oleh **Ir. Lucas Maringka**. Kelak akan dilengkapi pula dengan Estate Management.

Untuk *day-by-day directing* dipercayakan kepada Ir.Deddy Kusuma sebagai *managing director* yang pengalamannya tidak diragukan lagi dalam pengembangan proyek skala luas. Sedangkan *board of directors* melakukan melakukan rapat sekali sebulan atau sewaktu-waktu diperlukan guna memecahkan masalah-masalah yang stratgis.

Menurut Moh.S. Hidayat, tim manajemen ini merupakan tim yang solid. Bekerja sepenuhnya untuk mencapai tujuan pengembangan Kota Legenda sekaligus memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. "Kita akan memenuhi semua komitmen yang dituangkan dalam kosep Kota Legenda. Kita tidak ingin mengecewakan konsumen," ujarnya. "Kita akan bersama-sama konsumen, sekurang-kurangnya selama 20 sampai 25 tahun, hingga proyek ini rampung. Kalau kita mengecewakan, pasti akan di-*complain* berkepanjangan. Kalau pun proyek ini rampung, kita masih akan berada di kota ini, mengelola kawasan komersial. Karena itu manajemen ini, *committed* untuk tidak mengecewakan konsumen," papar Hi menjelaskan.

LEGEND CITY
THE ENVIRONMENT CITY

PUTRA ALVITA PRATAMA
PT. PUTRA ALVITA PRATAMA
Head Office: Niaga Tower 25 floor, Jl. Jend. Sudirman Kav. 58 Jakarta 12190
Marketing Office: Niaga Tower 23 floor, Jl. Jend. Sudirman Kav 58 Jakarta 12190
Telp: **2505608 - 2505289**
Fax: **2505610 - 2505290**

ADVERTORIAL designed by fiz carenannette

"kata ayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.
Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

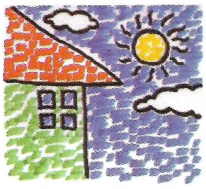
BANK TABUNGAN NEGARA

POLIYAMA

LIPUTAN UTAMA

Bisnis Rumah

Masa bulan madu bank dan properti nampaknya sudah berlalu. Hal yang menakutkan developer terjadi, perbankan mulai menaikkan suku bunganya dan memperketat penyaluran kredit ke sektor properti. Di sisi lain, daya beli masyarakat relatif menurun karena inflasi dan kenaikan KPR. Bisnis rumah menengah atas lesu. Untuk menyelamatkan arus kasnya, sejumlah developer pun melakukan banting harga. Saat tepat bagi konsumen enduser untuk membeli rumah?



Banjir diskon dan hadiah bukan hanya terjadi di pusat-pusat perbelanjaan, yang setiap menjelang lebaran bersaing berebut konsumen. Kalau Anda jeli menyimak iklan-iklan real estate di berbagai media massa dalam dua bulan terakhir, para developer pun bersaing memberikan iming-iming keringanan harga bagi produk rumah yang mereka pasarkan. Mulai dari bonus keliling mancanegara, bonus perlengkapan elektronik dan *furniture*, undian memperoleh mobil mewah bagi sejumlah pembeli pertama, hingga potongan harga sampai 50%.

Bagi pengusaha sektor sandang, juga sektor pangan, saat menjelang lebaran adalah masa panen. Makin dekat hari lebaran, kedua jenis kebutuhan pokok masyarakat ini makin dicari pembeli, harganya pun pasti membumbung.

Berbeda halnya dengan sektor perumahan. Seperti dikemukakan Herman Sudarsono, dirut PT Duta Putra Mahkota, hampir setiap tahun penjualan rumah pasti menurun pada bulan Desember dan bulan-bulan menjelang Hari Raya Iedul Fitri. Pada saat-saat itulah, dana masyarakat banyak terpakai untuk berlibur atau keperluan menyambut hari raya. Apalagi, katanya, bulan Desember lalu juga ada isyu devaluasi yang mendorong banyak orang menginvestasikan uangnya ke dollar AS. "Lebaran inipun berdekatan jaraknya dengan Hari Raya Imlek," ujarnya.

Kelesuan bisnis perumahan dalam dua bulan terakhir, antara lain dapat dilihat dari sepinya beberapa *launching* perumahan yang diselenggarakan developer. Satu perusahaan real estate kelas menengah di Jakarta Barat, yang menyelenggarakan *launching* di sebuah hotel berbintang baru-baru ini, bahkan tak berhasil menjual satu pun unit rumahnya. Undangan yang hadir dalam acara itu memang cukup banyak, tapi mereka datang cuma untuk melihat-lihat lalu pulang. Padahal, developernya cukup ternama dan proyek yang diluncurkan itu merupakan pengembangan dari proyek sebelumnya yang tahun lalu sukses dipasarkan.

Kelesuan penjualan rumah yang terjadi dalam dua bulan terakhir, nampaknya bukan semata-mata disebabkan oleh faktor yang disebut Herman Sudarsono tersebut. Kelesuan itu, diakui oleh sejumlah pelaku bisnis properti, nampaknya juga dipengaruhi oleh kenaikan suku bunga bank, yang otomatis menaikkan pula bunga

di Saat Bunga Mekar

kredit konstruksi dan KPR (kredit pemilikan rumah). Ditambah lagi dengan adanya kebijakan perbankan yang memperketat penyaluran kredit properti, sesuai dengan imbauan Menkeu Mar'ie Muhammad dan Gubernur BI Soedradjad Djiwandono. Kenaikan bunga bank adalah musuh utama bisnis properti, yang sangat terpengaruh oleh fluktuasi suku bunga.

Bagi developer, seretnya kucuran kredit akan menghambat progres proyek mereka, terutama mereka yang selama ini tergantung pada sumber pembiayaan bank. Untuk mencari dana murah seperti melalui pasar modal, saat ini juga tidak mudah, karena hampir semua saham perusahaan properti yang *go public* di pasar modal harganya merosot drastis. Kenaikan bunga konstruksi, akan membuat biaya pembangunan setiap unit rumah melonjak. Secara teoritis, ini akan membuat harga rumah naik. Padahal, sebagian besar konsumen selama ini membeli rumah dengan menggunakan dana KPR yang suku bunganya juga ikut naik. Dengan demikian, beban kenaikan yang ditanggung konsumen menjadi double. Pertama, karena developer menaikkan harga. Kedua, karena besar cicilannya bertambah akibat bunga KPR naik.

Sampai akhir Februari 1995, bunga kredit konstruksi dan KPR bank swasta nasional rata-rata berkisar 19%-21%. Naik sekitar 1%-2% dibandingkan dua bulan lalu yang berkisar 17,5%-19%. Ini berarti, terdapat kenaikan beban bunga sekitar 6-12% untuk kredit konstruksi dan KPR. Artinya, untuk dapat membeli rumah dengan tipe yang sama seperti dua bulan lalu, beban bunga yang ditanggung konsumen meningkat 12-24%.. Jika diperhitungkan faktor inflasi sebesar 6% misalnya, daya beli masyarakat itu akan lebih melemah. Belum lagi, kalau trend kenaikan suku bunga ini terus berlangsung, menurut Dirut Jaya Real Property Tanto Kurniawan, kemungkinan terjadinya *gap* antara penghasilan dan kenaikan harga rumah itu tentu akan makin besar.

Situasi tersebut memang akan membuat posisi developer menjadi dilematis. Untuk menaikkan harga rumah tentu berat karena daya beli masyarakat relatif menurun. Sedangkan untuk membanting harga agar produknya bersaing, juga mustahil karena biaya produksinya meningkat. Dalam sejarah bisnis properti di Indonesia, penurunan harga rumah atau tanah agaknya juga belum pernah terjadi. Saat TMP tahun 1990-1991 yang membuat banyak pemain properti tersungkur sekalipun, yang terjadi hanya stagnasi harga. Dengan segala upaya, developer sangat menjaga agar harga propertinya tidak turun.

Developer memiliki beberapa alternatif untuk mengatasi merosotnya transaksi penjualan. Pertama, memperkecil luas tanah dan bangunan rumah yang mereka pasarkan. Kedua, mengurangi kualitas bangunan rumah untuk menekan biaya produksi. Ketiga, memperbanyak pemasaran kaveling siap bangun, agar tak repot-repot mencari kredit konstruksi yang makin susah diperoleh. Keempat, dengan menciptakan *gimmick* pemasaran yang mengesankan pemberian diskon secara jor-joran. Kelima, meningkatkan daya saing perumahannya dengan membangun berbagai fasilitas lingkungan dan fasilitas sosial yang menunjang kenyamanan bagi penghuninya. Menurut salah seorang Feng Shui di Jakarta, kawasan real estate yang akan banyak disukai tahun ini adalah yang dibatasi atau dilingkari oleh aliran sungai, atau danau-danau (walaupun danau buatan).

Pola di atas tampaknya juga masih akan diterapkan oleh para developer untuk mengatasi kelesuan bisnis properti saat ini. Alternatif mana yang akan mereka pilih, tentu sangat tergantung dari kinerja yang mereka miliki serta segmen pasar mana yang mereka bidik. Alternatif kelima, misalnya, jelas hanya dapat dilakukan oleh developer besar yang memiliki akses financial kuat dan tidak tergantung pada kredit bank. Developer kecil atau developer menengah yang tergantung pada pembiayaan bank, manalah mungkin melakukannya. Jangankan untuk membangun infrastruktur dan fasilitas pendukung lainnya yang memerlukan biaya besar, untuk mengatur nafas saja para developer kecil itu sangat sulit dalam situasi seperti saat ini.

Yang paling terancam dengan kenaikan suku bunga ini adalah developer yang tahun lalu melakukan pembebasan tanah secara besar-besaran dengan menggunakan dana bank. Sekarang mereka dipaksa harus menjual propertinya itu, agar tak menanggung beban *cost of money*. Developer seperti inilah yang patut diwaspadai, karena untuk mengamankan *cash flow*-nya, jangan-jangan dia membangun rumah dengan kualitas yang tidak memadai. Salah satunya, dengan melakukan penyimpangan dari brosur yang diberikan kepada konsumen.

Developer yang tahun lalu telah menaikkan harga secara tidak realistis, melalui *gimmick* pemasaran dengan memanfaatkan para broker dan spekulan, sekarang juga harus menanggung akibatnya. Mereka mau tak mau harus merevisi harga itu. . Seperti dikemukakan Nugroho Suksmanto, ketua DPD REI DKI, dalam situasi penjualan menurun, para spekulan akan menahan diri sambil menunggu momentum yang baik. Bagi *enduser*, kecenderungan pasar seperti ini tampaknya akan menguntungkan mereka, karena dorongan harga akibat banyaknya pembelian bersifat spekulatif akan berkurang.

Terlepas apakah situasi ini akan menelan korban developer atau tidak, Nugroho berharap, kondisi sekarang hendaknya menjadi pelajaran bagi pemerintah dan para pemain properti untuk menciptakan mekanisme pasar yang efisien■ ***BB***

SUKU BUNGA

GELAGAT YANG MULAI TAK BERSAHABAT

Suku bunga merambat naik. Kucuran kredit perbankan ke sektor properti mulai menurun. Berakhirkah "bulan madu" bank dengan properti?

Apakah "makhluk" yang paling ditakuti para pelaku bisnis properti? Secara serentak dan kompak mereka pasti akan menjawab: suku bunga perbankan yang tinggi. Jika suku bunga bank sudah mulai merambat naik, mereka akan diliputi rasa cemas. Dan, ketika suku bunga itu terus saja naik tak terkendali, jangankan dapat tidur enak, napas para developer pun bisa tidak beraturan. Proyek yang sedang berjalan bisa berantakan, karena akan memikul biaya dana yang tinggi. Daya beli masyarakat terhadap properti juga menurun. Kredit pun terancam bermasalah. Buntutnya, pengusaha bisa-bisa gulung tikar.

Situasi suku bunga pinjaman perbankan saat ini memang belum sampai pada taraf yang menakutkan itu. Untuk kredit konstruksi, posisinya masih berkisar pada angka 20 sampai 21 persen. Begitu juga suku bunga KPR, baru merangkak pula ke angka 20 dan 21 persen. Namun, melihat gelagat suku bunga tiga dan empat bulan belakangan ini, para pelaku bisnis properti mulai cemas. "Saya khawatir, *trend* suku bunga tam-paknya terus naik," ujar Nanda Widya, Direktur Eksekutif PT Metropolitan Development.

Menurut realtor dari kelompok bisnis Ciputra tersebut, jika suku bunga terus meroket dan mencapai angka 24 persen, maka dapat dipastikan dunia real estate akan sangat terganggu. Nanda mengi-ngatkan sekaligus berharap, agar kecenderungan yang ada sekarang tidak sampai seperti yang kejadian tahun 1990-1991 lalu. Ketika itu, karena kebijakan uang ketat, suku bunga pinjaman perbankan mencapai 26 persen, sehingga bisnis properti hancur-hancuran. Maklum, suku bunga yang melejit tinggi, otomatis tentu menurunkan daya beli.

Kenaikan suku bunga perbankan yang berkisar 1 sampai 2 persen sejak empat bulan belakangan, agaknya memang pantas mencemaskan para pelaku bisnis properti. Sebab, walaupun kenaikannya masih relatif kecil, tapi sudah berdampak langsung terhadap produk properti yang ditawarkan developer. "Yang mulai terkena adalah rumah menengah ke atas," aku Nanda, tanpa merincinya dengan angka-angka pengaruh penjualan rumah mewah itu. Ia juga mengkhawatirkan, dampak kenaikan suku bunga itu akan berpengaruh luas pula terhadap rumah-rumah yang dibeli dengan fasilitas KPR perbankan. Soalnya, begitu suku bunga kredit konstruksi naik, selalu diikuti pula oleh kenaikan suku bunga KPR. Padahal, saat ini, 70 persen pembelian rumah di Indonesia adalah dengan menggunakan fasilitas KPR.

Apakah yang mendorong merambatnya suku bunga tersebut? Dalam pandangan pengamat perbankan Rijanto, masalah itu tidak berdiri sendiri. Rijanto malah melihat lebih jauh lagi: sejak Nopember 1994, telah terjadi penurunan kredit perbankan ke sektor properti, khususnya dalam fasilitas kredit konstruksi. Mengutip data dari Bank Indonesia, Rijanto memaparkan bahwa jika Oktober 1994 plafon yang disediakan perbankan terhadap kredit konstruksi masih Rp 15.371 miliar, maka mulai November 1994 telah menjadi hanya Rp 15.080 miliar atau turun 1,9 persen. Begitu juga dalam hal realisasi kredit, jika Oktober 1994 posisinya masih Rp 12.664, maka bulan berikutnya menjadi Rp 12.604 miliar atau turun 0,5 persen. Walaupun data bulan-bulan selanjutnya belum terlihat secara pasti, namun diperkirakan penu-

TATAN RUSTANDI

RIJANTO
ADA TIGA PENYEBAB

runan itu terus terjadi sampai Februari 1995.

Penurunan fasilitas kredit, baik plafon maupun realisasinya, menurut pengamat perbankan itu adalah indikasi bahwa perbankan sudah mulai menolak kredit untuk properti. "Kalau kredit konstruksi turun, bank melihat situasi sudah tidak lagi baik," kata Rijanto dalam diskusi terbatas dengan *Properti Indonesia*. Tidak hanya kredit konstruksi, tapi kredit pemi-likan rumah (KPR) yang juga tergolong kredit properti, diperkirakannya juga akan turun plafon dan realisasinya, sebagai dampak dari kenaikan suku bunga ini. Walau per Nopember 1994 KPR masih tampak naik, namun angka itu masih merupakan realisasi kredit dari komiten lama.

Mengapa perbankan menurunkan fasilitas kreditnya ke sektor properti, padahal sebelumnya sektor ini merupakan primadona para bankir? Setidaknya, menurut Rijanto, ada 3 faktor yang menyebabkan. Pertama, adanya kekhawatiran otoritas moneter terhadap perkembangan kredit perbankan ke sektor properti. Sektor ini dipandang punya andil cukup besar dalam mendorong naiknya tingkat infasi. Adalah Gubernur Bank Indonesia dan Menteri Keuangan November 1995 lalu yang mengimbau kalangan perbankan agar berhati-hati dan membatasi pem-berian kreditnya ke sektor properti. Karena imbauan tersebut, banyak bank tidak tidak lagi meningkatkan kreditnya ke sektor properti, terutama kredit konstruksi. Maklum, yang mengimbau tidak hanya Gubernur Bank Indonesia, tetapi juga Menteri Keuangan yang nota bene keduanya adalah otoritas moneter

Faktor kedua, adalah soal ketersediaan dana dari perbankan sendiri. "Terus terang, bank kini sedang kesulitan dana," ungkap Rijanto, komisaris dan penasihat beberapa bank swasta itu. Untuk menarik dana masyarakat, tak ada jalan lain bagi bank kecuali menaikkan suku bunga. Kini, bank-bank papan atas sudah mulai mematok suku bunga deposito 15 persen sampai 16 persen bersih. Sedang bank papan menengah ke bawah sudah berani mengiming-imingi bunga 17 persen sampai 18 persen. Bahkan, suku bunga di bawah tangan pun, khusus bagi nasabah prima, lebih tinggi lagi dari itu. Ini tentu berpengaruh besar terhadap suku bunga pinjaman.

TATAN RUSTANDI

DUNIA PERBANKAN
SEDANG KESULITAN DANA

Untuk memperoleh dana dari luar negeri pun, bank-bank dalam negeri saat ini juga menghadapi kesulitan karena posisi dolar yang sedang menguat. Rijanto memprediksi, tingkat suku bunga di Amerika Serikat akan tetap naik. Dan kalau itu betul terjadi, suku bunga di Indonesia mau tidak mau akan ikut naik. Ia menyebut contoh, misalnya ada tawaran dana dari luar negeri, tapi dengan syarat bunga simpanannya 20% net. "Itu kan gila. Kalau 20 persen, berarti bank kita mesti me-matok bunga kredit 22 sampai 23%," ujarnya.

Secara umum, Rijanto menyebut dua aspek yang mempengaruhi sumber dana dari luar negeri ini. Pertama, para *fund manager* yang ada saat ini sangat sensitif terhadap suhu politik. Saat terjadi peristiwa Medan, misalnya, kita kehilangan US$ 3,5 miliar karena mereka dengan cepat melarikan dananya ke luar. Aspek kedua, adalah daya saing suku bunga kita terhadap valas (valuta asing). Eurodollar misalnya, mengiming-imingi bunga simpanan untuk 12 bulan sebesar 7,4% tanpa pajak. Sementara kita, untuk valas umumnya berkisar 5-6% dengan pajak. Tak perlu heran, ujar Rijanto, jika capital flight ke RRC besar sekali.

Faktor ketiga, dari sisi perbankan sendiri, kini bank juga semakin selektif dalam memberikan kreditnya. Rijanto memaparkan, kalau nasabahnya tidak tergolong *primer*, bank kini merasa risi memberikan kreditnya. Para developer menengah ke bawah atau pemain baru, tentu saja makin sulit mendapatkan kucuran kredit konstruksi dari bank.

Sikap hati-hati bank dalam negeri terhadap sektor properti itu, antara lain tercermin dari apa yang dikemukakan Dina R. Suryanto, kepala regional *individual banking* Bank Niaga. Sejak pertengahan tahun 1994, katanya, pihaknya sudah mulai hati-hati dalam menyalurkan KPR terutama ke subsektor yang dinilai memiliki risiko pengembalian kredit *(credit risk)* besar, seperti apartemen. Seleksi yang dilakukan terhadap pemohon kredit pemilikan apartemen (KPA), dilakukan secara

berlapis. "Kita percaya pada bonafiditas developernya, tapi kami harus benar-benar mengevaluasi kemampuan konsumennya," ujarnya.

Sikap kehati-hatian bank itu juga terlihat dari bagaimana mereka memandang *performance* keuangan developer. Salah satu indikator yang dilihat, adalah *debt to equity ratio* (DER) perusahaan bersangkutan. Seperti dikemukakan Tanto Kurniawan, Dirut PT Jaya Real Property dan komisaris Jayabank, saat situasi normal tahun lalu, bank memberlakukan rumusan DER 2:1. Artinya, dua *loan* dan satu ekuiti. Kini, menurutnya, sebagian besar bank menerapkan kebijakan prudential dengan memberlakukan rumusan DER 1:1 (satu *loan* dan satu ekuiti). Bahkan ada yang lebih konservatif lagi, dengan menerapkan rumusan DER 1:2. *Trend* itu, menurut Tanto, seharusnya bisa menjadi isyarat kepada para developer agar tidak terlalu menggantungkan sumber pembiayaannya dari dana bank.

Secara bergurau, Tanto mengemukakan, tingkat bunga bank seperti saat ini tidak akan membuat bisnis properti di Indonesia kiamat. Saat TMP tahun 1991 di mana bunga bank ada yang mencapai 30persen, menurutnya, toh masih banyak developer yang *survive*. "Yang terancam dengan kenaikan bunga ini adalah developer *new comer* atau developer kecil yang tidak memiliki sandaran pembiayaan selain bank."

DAHLAN REBO PAING

DINA R. SURYANTO
SELEKSINYA BERLAPIS-LAPIS

Kondisi naiknya suku bunga seperti sekarang ini, agaknya di luar perkiraan banyak orang. Ketika memprediksi situasi bisnis properti tahun 1995 penghujung tahun lalu, banyak pengamat dan praktisi yang berpendapat bahwa cuaca bisnis properti tahun ini akan tetap baik. Minimal, mereka memperkirakan, situasinya akan sama cerahnya dengan tahun 1994. Tidak mengherankan jika kemudian kalangan perbankan nyaris semuanya menaikkan alokasi kreditnya untuk KPR dan kredit konstruksi. Kenaikan alokasi tidak hanya dilakukan bank-bank swasta, tetapi juga oleh BTN dan Bank Papan. Pokoknya, baik perbankan maupun pelaku bisnis properti, tampak optimistis sekali dengan situasi tahun 1995.

Namun, kemudian apa yang terjadi? Suku bunga tampak mulai menunjukkan gejolak. "Keadaan suku bunga seperti sekarang, terus terang di luar prediksi," aku Tito Sutalaksana, Direktur BTN. Seperti halnya praktisi lain, Tito tadinya juga memperkirakan kondisi suku bunga akan sama dengan situasi tahun 1994. Kalaupun ada perubahan, hanyalah merupakan koreksi-koreksi pasar kecil.

DAHLAN REBO PAING

PANDAMSIH
TAK ADA PERUBAHAN, TETAP STABIL

Walaupun gelagat suku bunga tampak mulai tidak bersahabat, namun tidak semua bank mengoreksi kebijakan pemberian kreditnya ke sektor properti. BTN, yang memang ditugaskan pemerintah sebagai bank khusus yang mendukung pembangunan perumahan, tetap pada komitmennya semula. Menurut Pandamsih, Direktur Kredit BTN, banknya tetap berencana menyalurkan kredit sebesar Rp 2,2 triliun. Sekitar Rp 1,98 triliun atau 90 persen di antaranya, akan disalurkan bagi kredit perumahan. Dijelaskan, kredit perumahan sejumlah Rp 1,98 triliun tersebut nantinya diutamakan untuk mendukung pemba-ngunan rumah sederhana (RS) T-21 dan rumah sangat sederhana (RSS).

Pandamsih menambahkan, untuk membangun 96.000 unit RS dan RSS, BTN akan menyalurkan kreditnya sebesar Rp 506 miliar. Sedang kredit konstruksi tetap akan disalurkan sebesar Rp 400 miliar dan kredit perumahan paket B,C dan Griya Multi Rp 1 triliun lebih. Begitu juga soal suku bunga, BTN belum menaikkannya. "Ya, sama seperti sebelumnya. Tidak ada perubahan. Tetap stabillah," tutur Pandamsih kepada *Properti Indonesia* Malah, menurutnya, kemungkinan besar porsi untuk kredit konstruksi akan dinaikkan. "Dengan begitu, kita mendukung developer untuk membangun perumahan, terutama RS dan RSS."

Apapun, yang jelas trend kenaikan suku bunga ini, harus tetap dikendalikan. Suku bunga tinggi perlu dicari solusinya. Agar pengalaman pahit seperti tahun 1990-1991 tak terulang kembali ■

BN/BB/PTU

SUKU BUNGA

BEBERAPA VARIASI BUNGA KPR

Metode penghitungan suku bunga mempengaruhi jumlah cicilan KPR setiap bulannya. Sistem mana yang cocok bagi Anda?

"Bagaimana sih cara menghitung bunga dan cicilan KPR?" tanya Conny, seorang calon nasabah KPR sebuah bank, setengah menggerutu. Sebagai orang awam, Conny hanya berpikiran sederhana.

Begini kira-kira yang ada dalam kepalanya. Jika rumah yang mau dibelinya seharga Rp 100 juta, maka ia harus punya uang muka minimal 30 persen dari harga rumah yaitu Rp 30 juta. Sisanya sebesar Rp 70 juta, ia bayar dengan menggunakan fasilitas KPR. Jika jangka waktu yang dipilihnya 10 tahun, tentu cicilan pokoknya per bulan: Rp 70 juta dibagi 120 bulan, yaitu Rp 583.333. Jika bunganya 18 persen, maka besar cicilan bunga yang harus ia bayar adalah Rp 583.333 X 18 persen = Rp 104.999. Dengan demikian, cicilan pokok ditambah bunga yang harus ia bayar per bulan adalah Rp 688.332. Sebagai orang awam, begitulah Conny berpikir. Amat sederhana.

Namun, setelah ia datang ke bank, ternyata perhitungannya sangat berbeda. Berdasarkan perhitungan bank, cicilan pokok plus bunga yang harus dibayarnya ternyata jauh lebih besar dari perkiraan semula. Jumlahnya nyaris dua kali lipat yaitu Rp 1.275.247. Angka itu didapat setelah bank menyodorkan rumus dan tabel *anuitas* angsuran kredit. Mengapa itu bisa terjadi? Itu tak lain karena bank menggunakan sistem penghitungan bunga yang berbeda-beda dengan rumus yang berbeda-beda pula.

Pada umumnya, penghitungan angsuran KPR dapat dibagi dua. Pertama, dengan menggunakan sistem bunga *flat* atau sering juga disebut sistem *annuitas*. Kedua, dengan cara bunga efektif atau ada juga yang menyebutnya dengan *sliding*.

Sistem penghitungan angsuran dengan *annuitas*, tingkat bunganya ditinjau setiap tahun. Jumlah angsuran yang harus dibayar debitur tetap, meskipun suku bunga bank naik turun. Sehingga, ketika suku bunga KPR mulai naik belakangan ini, tidak otomatis jumlah total angsuran juga ikut naik. Begitu sebaliknya jika bunga bank turun. Namun, seperti diakui oleh pejabat sebuah bank yang menggunakan sistem *annuitas* ini, bunga yang harus dibayar debitur memang relatif lebih besar. Bank yang menggunakan sistem ini antara lain Bank Tabungan Negara.

Kedua, penghitungan angsuran dengan menggunakan sistem bunga efektif. Dalam sistem ini, perhitungan bunga didasarkan pada sisa saldo pokok yang dihitung setiap bulan dan akan ditinjau setiap enam bulan sekali. Banyak bank-bank pemberi KPR kini menggunakan sistem efektif ini. Malah, sistem efektif ini, menjadi kebanggaan bagi bank dalam menarik konsumen. "Kita menggunakan sistem efektif, lho," ujar staf bagian pemasaran sebuah bank swasta bangga, menawarkan produknya pada pameran perumahan belum lama ini. Malah, bank yang tadinya menggunakan sistem *annuitas*, kini beralih ke sistem efektif. Soalnya, dari sisi konsumen, sistem ini dipandang lebih menguntungkan. Karena, berdasarkan perhitungan efektif, cicilan bunga menjadi turun setiap bulan. Namun, untuk memudahkan perhitungan, maka angsuran tiap bulannya dibuat tetap dan biasanya akan ditinjau setiap enam bulan. Artinya, utang pokok debitur akan semakin sedikit. Keuntungan lain, jika nasabah punya uang tunai yang cukup dan ingin melunasi sekaligus KPR-nya, ia hanya membayar sisa utang pokoknya, tanpa disertai cicilan bunga lagi pada saat itu.

Kejelekan sistem efektif ini, selalu menyesuaikan dengan situasi suku bunga pasar. Jika suku bunga KPR naik, maka total cicilan yang dibayar juga naik. Begitu sebaliknya. Karena itu, meski pun bank membanggakan sistem efektif, tidak semua orang pula menyukainya.

Karena itu, jika Anda orang yang berpenghasilan relatif, agaknya lebih cocok menjadi nasabah BTN yang menggunakan sistem *annuitas*. Sedang jika penghasilan Anda cenderung meningkat setiap tahunnya, mungkin lebih cocok kepada bank yang menggunakan sistem efektif. Sebab, prinsipnya, sistem efektif lebih mengarah pada model KPR berjenjang *(graduated payment mortgage)* ■

DAYA BELI MASYARAKAT

TERHADANG INFLASI DAN BEBAN BUNGA

Meski gaji pegawai naik, kemampuan mereka untuk membeli rumah justru relatif melemah, karena inflasi dan kenaikan bunga KPR. Alokasi RAPBN Rp 1,1 triliun bagi pembangunan infrastruktur perumahan dan permukiman, dikhawatirkan dapat mendorong naiknya harga tanah dan rumah sederhana.

Masyarakat pendamba rumah murah agaknya akan makin susah memperoleh apa yang mereka idamkan itu, setidaknya untuk tahun ini. Sekalipun pemerintah telah menaikkan gaji PNS (pegawai negeri sipil) 10%, dan taruhlah gaji karyawan swasta juga naik rata-rata sebesar itu, hal tersebut tidak akan begitu membantu kemampuan mereka untuk memiliki rumah sendiri.

Hitung-hitungannya begini. Karena suku bunga tabungan dan deposito naik, bank-bank dalam negeri otomatis menaikkan pula suku bunga kredit konstruksi dan KPR (kredit pemilikan rumah) yang mereka keluarkan. Suku bunga kredit konstruksi dan KPR saat ini naik rata-rata sekitar 2% dibandingkan tiga bulan lalu yang berkisar 17%-19%. Kecuali BTN masih tetap. Kenaikan 2% dari 17% berarti terdapat peningkatan relatif beban bunga sekitar 12%.

Karena kredit konstruksi dan modal kerja naik, biaya produksi yang harus dikeluarkan developer untuk setiap unit rumah tentu juga bertambah, yang akan dibebankan kepada konsumen dengan menaikkan harga jual rumah. Padahal, sebagian besar pembeli rumah menggunakan dana KPR, yang beban bunganya juga naik sekitar 12% dibandingkan sebelumnya. Dengan demikian, kenaikan beban bunga yang harus ditanggung konsumen berlipat dua, menjadi 24%. Belum lagi, kalau kenaikan suku bunga kredit konstruksi dan KPR itu terus bertambah. Beberapa bankir memperkirakan, kenaikan bunga di tahun ini bisa mencapai 24%. Kalau perkiraan itu terbukti, bisa menimbulkan yang cukup besar antara kenaikan beban bunga dan peningkatan penghasilan masyarakat.

Belum lagi faktor inflasi yang akan memperlemah daya beli masyarakat. Tahun lalu, inflasi Indonesia mendekati 10%. Dalam tahun anggaran 1995/1996 ini, pemerintah bertekad untuk menekan inflasi hanya 6%. Tapi pengamat perbankan Rijanto, kurang yakin akan kemampuan pemerintah untuk menekan angka itu. Ia menyebut beberapa kendala untuk menguatkan pendapatnya. Pertama, kurangnya koordinasi antar instansi pemerintah, sehingga mendorong harga-harga kebutuhan pokok di bidang pangan terus naik. Kedua, ekonomi biaya tinggi yang masih terdapat di beberapa sektor usaha di dalam negeri, yang membuat harga berbagai produk dan jasa di Indonesia menjadi mahal.

Di satu sisi, penghasilan masyarakat akan banyak terserap untuk kebutuhan konsumsi. Di sisi lain, bank menetapkan bahwa jumlah cicilan rumah harus tak lebih dari 1/3 gaji. Ini berarti, menurut Dirut Jaya Real property Tanto

DAHLAN REBO PAING

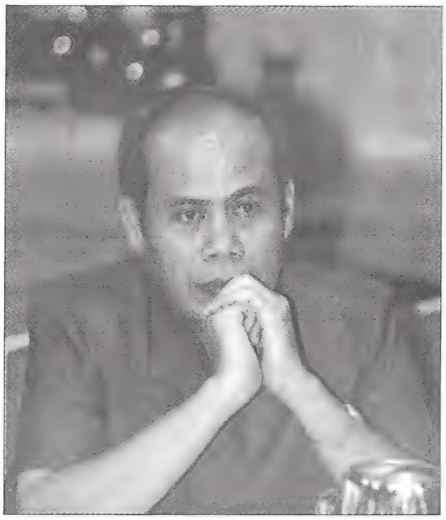
PAMERAN PERUMAHAN
SUDAH KURANG MENARIK UNTUK INVESTASI

Kurniawan, konsumen harus bersedia mengurangi ukuran rumah yang akan dibeli. Jika tahun lalu mereka mampu membeli rumah berukuran 57/120, ujarnya, sekarang mungkin hanya dapat sekitar 45/90. Kalau konsumen tetap ingin membeli rumah dengan ukuran yang sama, maka uang mukanya (DP) harus diperbesar agar cicilannya tetap dalam plafon 1/3 gaji.

Dalam konteks uang muka ini, PNS golongan I, II dan III patut bersyukur karena pemerintah melalui Bapertarum (Badan Pertimbangan Tabungan Perumahan) telah menaikkan jumlah bantuan uang muka pemilikan rumah (atau membangun sendiri) bagi mereka sebesar 89,5% untuk golongan III dan 100% untuk golongan I dan II. Bantuan untuk PNS golongan I naik dari Rp 600.000 menjadi Rp 1,2 juta, untuk PNS golongan II naik dari Rp 750.000 menjadi Rp 1,5 juta, sedangkan untuk PNS golongan III naik dari Rp 950.000 menjadi Rp 1,8 juta.

Dengan harga standar pemerintah saat ini, untuk RSS T-21 Rp 4,5 juta, PNS golongan I hanya membutuhkan KPR sebesar Rp 3,3 juta. Jika masa pengembalian kreditnya 20 tahun, menurut perhitungan Menpera Ir. Akbar Tandjung, cicilan perbulan mereka adalah Rp 30.000. PNS golongan II dapat mengambil RSS T-36 seharga Rp 6,5 juta. Dengan demikian KPR yang diperlukan mereka adalah Rp 5 juta, dan dengan masa pengembalian 20 tahun, cicilan perbulannya adalah Rp 42.000. PNS golongan III dapat mengambil RS T-21 seharga Rp 9 juta, yang setelah dikurangi DP sebesar Rp 1,8 juta, dapat mereka cicil sebesar Rp 70.000 untuk masa pengembalian 20 tahun. Sejauh ini, BTN nampaknya belum berniat menaikkan bunga KPR bagi kelompok rumah murah ini.

Persoalannya justru terletak pada keluhan para developer yang menginginkan agar standar harga RS dan RSS tersebut dinaikkan oleh pemerintah. Meski Menpera Akbar Tandjung berkali-kali menegaskan bahwa pemerintah belum berpikir untuk menaikkan standar harga RS dan RSS itu, banyak kalangan memperkirakan bahwa akan sukar bagi developer untuk dapat menyesuaikan diri dengan patokan harga tersebut. Salah satu faktor pemicunya, menurut pengamat perbankan Rijanto, justru berasal dari niat baik pemerintah untuk mendorong realisasi pembangunan 90.000 RS/RSS dalam tahun anggaran 1995/1996 ini.



DAHLAN REBO PAING

POTS DAM HUTASOIT
RSS TIDAK EFEKTIF KARENA JAUH

Dalam RAPBN 1995/1996, pemerintah memang mengalokasikan anggaran sebesar Rp 1,102 triliun bagi pembangunan infrastruktur perumahan dan permukiman. Pembangunan berbagai infrastruktur yang mendukung pembangunan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah itu, tidak termasuk pembangunan jalan yang dikelompokkan ke dalam sektor transportasi, dinilai berpotensi menaikkan harga lahan. Tanpa perencanaan dan pengawasan ketat, salah-salah kawasan yang diperuntukkan bagi pembangunan rumah murah itu dimanfaatkan developer untuk membangun rumah menengah atas. Dan kawasan perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah akan makin jauh dari pusat kota.

Lokasi rumah murah yang saat ini banyak berada jauh di pinggir kota itu, dikeluhkan oleh anggota komisi V DPR RI Drs. Potsdam Hutasoit, sebagai hal yang tidak efektif. Sudahlah penghasilan mereka kecil, menurutnya, pengeluaran mereka untuk biaya transportasi jadi berlipat. Ia mendesak pemerintah, agar mendorong pembangunan rumah susun murah dengan memanfaatkan kawasan kumuh dan tanah-tanah negara. Tapi soalnya, menurut Ir. Nugroho Suksmanto, daya beli masyarakat berpenghasilan rendah juga tak kan menjang-kau harga rumah susun murah itu. Karena dengan perhitungan tanah gratis saja, ujarnya, harga satu unit rusun murah sudah mencapai Rp 20 juta.

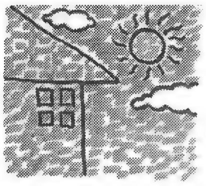
Bagi masyarakat golongan menengah, kenaikan bunga KPR ini dinilai tak akan berpengaruh banyak. Seperti dikemukakan Ir. Panangian Simanungkalit, dirut Pro Realtor 2000, masyarakat yang sensitif terhadap perubahan suku bunga hanya mereka yang mempunyai daya beli relatif lemah. Terutama untuk rumah menengah bawah. Tanto Kurniawan juga berpendapat, masyarakat yang berpenghasilan Rp 2 juta - Rp 3 juta, seperti para manajer muda yang baru berkeluarga, merupakan lapisan masyarakat yang potensial untuk dibidik. "Penghasilan mereka juga naik pesat, di atas rata-rata," ujar Tanto. Kelompok ini, menurut Dirut PT BSD Budiarsa Sastrawinata, juga memiliki sumber pembiayaan lain untuk memperbesar DP agar beban cicilannya tidak bertambah. Misalnya, dari uang tabungan, atau menarik investasinya di tempat lain.

Yang paling terpukul dengan kenaikan suku bunga ini, menurut Panangian, adalah para spekulan yang membeli rumah dengan motif investasi. Jika sebelumnya mereka bisa membeli 4 unit untuk kemudian dilepas kembali, sekarang mereka hanya mampu membeli 3 atau 2 unit saja. Itupun kalau mereka masih memandang sektor properti sebagai lahan investasi menarik. Karena, menurut Rijanto, kenaikan bunga bank akan membuat para spekulan itu lebih senang menyimpang uangnya di bank daripada menginvestasikan ke sektor yang pertumbuhannya menjadi tidak pasti. ■ **HP/BB**

PELUANG PASAR

BEREBUT SEGMEN MENENGAH BAWAH

Kejenuhan pasar, kenaikan PPN barang mewah dan membumbungnya suku bunga bank melemahkan pasar rumah menengah atas. Bagaimana kiat developer menembus pasar?



Boom landed house kelas menengah atas kelihatannya telah berlalu. Beberapa *launching* yang diselenggarakan di permulaan tahun ini menemui kegagalan. Kini tidak ada lagi real estate yang laku 300 sampai 400 unit dalam sehari. Begitu pula pameran perumahan yang diselenggarakan Januari lalu, juga tidak terlalu sukses jika dibandingkan *event* yang sama sebelumnya.

Dari pengamatan *Properti Indonesia*, selama dua bulan terakhir ini sedikitnya ada dua perisitiwa *launching* yang dapat disebut gagal. Pertama, sebuah real estate kelas menengah di kawasan elit Jakarta Utara hanya laku sepuluh unit dari sekitar seratus unit rumah yang ditawarkan. Kedua, sebuah real estate kelas menengah di Jakarta Barat. Untuk yang kedua ini nasibnya bahkan sangat tragis, tidak satu pun yang terjual. Kejadian itu tentu saja sangat kontradiktif, jika dilihat dari suasana launching yang begitu meriah di sebuah hotel berbintang. "Undangan yang hadir hanya melihat-lihat saja," ujar seorang anggota klub yang memasarkan proyek itu dengan nada kesal. Padahal proyek yang dipasarkan kali ini merupakan program pengembangan dari proyek sebelumnya yang telah sukses dipasarkan tahun lalu. Disamping itu developernya juga cukup punya nama, karena proyeknya bertebaran dimana-mana.

Dua kejadian di atas, barangkali dapat dijadikan indikator situasi pasar bagi rumah tipe rumah ukuran sedang dan besar, bahwa kondisi pasar lagi lesu. Maka untuk menembus pasar, developer harus lebih kreatif dalam berinovasi. Mungkin cara-cara pemasaran lama yang dianggap jitu dengan melibatkan para spekulan, kini sudah tidak efektif lagi. "Spekulan sudah diseleksi oleh suku bunga KPR," jelas Herman Sudarsono, Dirut PT Duta Putra Mahkota. Pembeli rumah sekarang ini adalah mereka yang benar-benar memerlukan rumah *(real buyer)*. Sedang keterlibatan investor dalam kondisi suku bunga deposito cukup tinggi, perlu dipertanyakan. "Saya kira investor lebih senang menaruh uangnya dalam bentuk deposito ketimbang untuk membeli rumah. Disamping bunganya tinggi juga lebih *liquid*," ujar Herman. Tapi anehnya kondisi seperti ini malah dia senangi, karena merupakan kondisi pemasaran real estate yang wajar. "Developer yang angka penjualannya mencapai 25 unit per bulan, sudah tergolong bagus," kata Herman.

Lesunya pasar saat ini selain akibat naiknya suku bunga KPR juga diduga ada kaitan erat dengan kebijakan pemerintah menaikkan PPN barang mewah beberapa waktu lalu. Sehingga para calon pembeli lebih senang memilih untuk menahan diri.

Melihat gelagat seperti itu, mengutip keterangan Budi Johan, Manajer Pemasaran PT Modernland Realty, pihak Modern langsung membuat gebrakan dengan memberikan kelonggaran pembayaran uang muka yang besarnya 30 persen, dapat dicicil sampai satu tahun. Padahal sebelumnya, uang muka harus dibayar paling lama dua bulan setelah pembayaran *booking fee*. Dengan terobosan tersebut, Budi mengharapkan para konsumen tidak terbebani kenaikan suku bunga KPR dalam kurun waktu satu tahun. Sekaligus berharap di saat melaksanakan akad kredit tahun depan, suku bunga bank sudah turun.

TATAN RUSTANDI

RUMAH MEWAH,
PASARNYA SEDANG MELEMAH

Lain lagi strategi yang diterapkan oleh Lippo City. Bagi Herman Latief, Presdir PT Lippo City, lebih senang memilih sikap untuk melengkapi fasilitas kota industrinya. "Fasilitas itu ibarat gula," katanya berkelakar. Sehingga, menurutnya, semakin lengkap fasilitas yang disediakan, konsumen akan tertarik dan berbondong-bondong datang ke Lippo City. Kemudian Herman membeberkan sejumlah fasilitas yang telah dan sedang dibangunnya seperti hotel bintang empat, apartemen, pasar tradisional, *mall*, sekolah-sekolah ternama mulai dari tingkat taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi dan rumah sakit.

Beragam cara untuk menggaet konsumen, juga dilakukan oleh developer lain. Diantaranya ada yang memperkecil uang muka, mengobral hadiah dan memberikan diskon. Villa Cipanas Golden Spring misalnya hanya menawarkan uang muka Rp 5 juta, Puri Indah Jati Langor menggelar slogan "Beli satu bisa dapat dua", Citra Garden menjamin *capital gain* 100 persen selama 10 tahun, Bumi Parung Permai selama mengikuti pameran perumahan Januari lalu membebaskan uang muka dan masih banyak lagi.

Bagaimana peluang pasar rumah menengah? Menurut Tirta Setiawan, Presdir PT Satelit Propertindo, *demand* itu masih tetap ada. Hanya kendalanya sekarang, antara demand dan pasok belum ketemu. Sehingga kondisi pasar saat ini sepertinya telah terjadi kelebihan pasok di segmen tertentu, tapi di segmen lain *demand*-nya sangat tinggi. Demand yang tinggi tersebut, lanjut Tirta, ada pada segmen menengah bawah yang kurang dijamah developer pada tahun lalu.

Karena sepanjang tahun 1994, hampir semua developer menengah dan besar berlomba menawarkan rumah yang harganya ratusan juta rupiah. Sedang tipe-tipe kecil T36 dan T45 seharga Rp 50 juta terlupakan. "Pasangan muda yang memiliki deposito Rp 10 juta sampai Rp 20 juta itu besar sekali dan umumnya sangat membutuhkan rumah," paparnya. Maka bila ada developer yang mampu menawarkan tipe-tipe tersebut akan diserbu pembeli.

Sedang bagi developer yang terlanjur membuat site plan dengan kavling ukuran besar, Tirta menyarankan agar dipecah menjadi kavling-kavling kecil. Dengan demikian harganya masih tetap terjangkau. Dan cara tersebut sudah mulai dilakukan oleh satu dua developer. "Kini ada developer menjual kavling yang luasnya hanya 135 m²," kata Tirta.

Bagaimana pasar resort? Rumah peristirahatan yang banyak dibangun di wilayah Bogor dan Cipanas ini, menurut Herman Sudarsono, paling mudah kena dampak kenaikan suku bunga dan penambahan PPN barang mewah. Karena segmen pasarnya sangat terbatas. "Berapa persen sih masyarakat yang mampu membeli villa?" ujar Herman dengan nada bertanya. Padahal kalau dikalkulasi pasoknya mencapai ribuan hektar. Ditambah lagi, lanjut Herman Sudarsono, sepanjang tahun 1994 developernya telah menaikkan harga yang cukup tinggi. Sehingga di saat pasar lagi lesu seperti sekarang ini, menjadi bumerang bagi developer itu sendiri. Ibaratnya bak makan buah simalakama, tidak dinaikkan propertinya kurang diminati, tapi kalau dinaikkan tidak ada pembelinya. Masalah itu akan lebih pelik lagi andai dana pembebasan tanah merupakan pinjaman dari bank. Maka bagaimanapun juga developer harus mengadakan penjualan secara besar-besaran. Jika tidak, developer akan terbebani membengkaknya *cost of money*. Dalam kondisi sekarang ini, yang paling aman menurut Herman Sudarsono adalah developer yang tahun lalu menaikkan harga secara konservatif dan tidak menggunakan dana bank untuk mem-bebaskan tanah.

Meskipun begitu, Sufianto, Vice President Director PT Puncak Griya Sewu yang kini sedang memasarkan Villa Jade Garden di Cipanas masih menaruh rasa optimis. Pasalnya, dengan kebijakan lima hari kerja, maka banyak orang membutuhkan tempat peristirahatan atau rumah kedua. Bahkan dalam bulan Maret ini dia akan melengkapi fasilitas villanya dengan mengimpor alat-alat permainan anak ■ *JY*

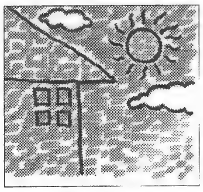
TATAN RUSTANDI

RUMAH RESORT
SENSITIF TERHADAP KENAIKAN SUKU BUNGA

PEMASARAN

MERANGSANG KONSUMEN LEWAT DISKON

Di tengah pasar rumah menengah atas sedang melemah, bonus, diskon dan beberapa kemudahan lain untuk membeli rumah kian mewabah. Harga turun atau sekadar gimmick?



Bila Anda perhatikan iklan-iklan real estate beberapa bulan terakhir, baik di media cetak maupun media elektronik banyak sekali memberikan iming-iming hadiah, bonus ataupun diskon yang mampu membikin "syur" setiap orang. Bayangkan, Legend City misalnya memberikan diskon sampai 32,5 persen. Gading Serpong memberikan diskon 25 persen. Palm Hill memberikan diskon 25 persen dari harga tanah. Citra Garden memberikan bonus wisata ke manca negara. Dan Pratama Hills memberikan undian kepada pembeli 20 kavling terakhir, untuk mengikuti undian mobil mewah BMW seri tiga.

"Banjir diskon" tersebut, banyak disinyalir akibat lesunya pasar rumah kelas menengah atas dalam beberapa bulan terakhir ini. Hal itu diakui oleh Helyana, *Marketing* PT Bangun Tjipta Pratama, yang memasarkan perumahan mewah Pratama Hills di Lebak Bulus, Jakarta Selatan. "Biasanya kami bisa menjual 5-7 unit per bulan, tapi sudah beberapa bulan ini hanya menjual 1-2 unit saja," ujarnya resah. Herman Sudarsono, Dirut PT Duta Putra Mahkota juga merasakan kelesuan pasar ini. Namun dia cukup memaklumi, sebab setiap menjelang akhir tahun, hari raya atau masa liburan anak-anak, penjualannya selalu menurun. Cuma pada tahun ini, penurunannya sangat terasa. Karena adanya beberapa kendala seperti naiknya suku bunga deposito, isu devaluasi antara natal, tahun baru Cina dan lebaran waktunya berdekatan. Sehingga banyak orang yang menunda pembelian rumah.

Menurut Buddy Soesanto, Kepala Divisi Pemasaran PT Jaya Real Property, "Diskon itu tidak hanya diberlakukan pada saat frekuensi penjualan menurun saja, tapi juga sering dilakukan pada *event-event* tertentu." Lebih lanjut dia memberi contoh, *event-event* tersebut dapat dilakukan ketika HUT developer, hari raya keagamaan atau setelah developer menaikkan harga. Selanjutnya Buddy mengambil contoh Garden City Bintaro Jaya yang ia pasarkan. "Setiap menaikkan harga rumah, kami selalu memberikan diskon selama satu bulan, dengan harapan para pembeli bisa menikmati harga lama. Adapun besarnya diskon berkisar 7,5 persen dari harga tanah," paparnya. Sedang Modernland dan Rancamaya memilih memanfaatkan *event* lebaran. Disini pihak Modern memberikan potongan harga sampai dengan 22 persen, memberi kelonggaran pembayaran uang muka sampai 6 bulan, plus bonus pesawat TV dan AC. Rancamaya memberikan hadiah batangan emas kepada setiap pembeli di bulan Ramadhan. Lalu Billabong Park View dalam rangka memperingati hari ulang tahunnya yang kedua memberikan diskon 14 persen kepada 28 pembeli pertama ditambah 14 persen lagi bagi yang membeli secara tunai.

DAHLAN REBO PAING

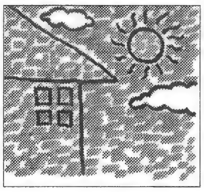
Maraknya diskon tersebut bagi Buddy Soesanto tidak bisa diartikan bahwa harga rumah turun. "Harga bahan bangunan saja naik terus, bagaimana harga rumah bisa turun," kilahnya. Nugroho Suksmanto, Ketua DPD REI DKI Jakarta, juga tidak sependapat jika banyaknya diskon diartikan harga rumah sedang menurun. Bahkan Herman Latief, Dirut PT Lippo City secara tegas mengatakan diskon itu tak lebih hanya *gimmick* pemasaran semata. "Siapa sih yang mau rugi?" katanya seolah bertanya.

Tapi bagaimanapun juga sistem diskon ini masih merupakan cara yang efektif untuk merangsang pembeli. "Masyarakat kita masih tertarik dengan sistem ini," ujar Budi Johan, Manajer Pemasaran PT Modernland Realty. Buktinya, lewat diskon Buddy melanjutkan, dalam kondisi seperti sekarang setiap bulannya Modern masih mampu menjual 40 unit.

Beramai-ramainya developer memberikan diskon, merangkum pendapat beberapa kalangan, akibat ulah developer yang melakukan *over prize* pada tahun lalu. Sehingga di saat *demand* lagi melemah, sementara untuk menjaga kredebilitas, harga proyek tidak boleh turun, maka solusi yang paling mudah untuk memacu penjualan adalah dengan cara memberikan diskon ■ *JY*

HONGSHUI

LESU SAMPAI PARUH TAHUN



Nama pakar Feng Shui *ini melejit setelah beberapa "ramalannya" mendekati kenyataan. Tahun 1993 misalnya, ia meramalkan bahwa bisnis properti akan booming. Ramalan Kang Hong Kian ternyata terbukti. Tahun itulah developer merasakan manisnya madu bisnis sektor ini. Berikut ini pandangannya mengenai situasi bisnis properti saat ini.*

Secara umum bisnis properti tahun 1995 ini tetap menggembirakan. Di awal tahun ini memang agak lesu. Harus digarisbawahi, agak lesu. Situasinya sama seperti tahun 1993. Setelah bisnis properti mengalami kelesuan sepanjang 1992, komentar-komentar mengenai kelesuan masih terdengar sampai awal 1993. Tapi saya katakan, setelah mencapai pertengahan tahun, properti akan *booming*. Itulah yang akan terulang di tahun 1995 ini. Kalau memang lesu juga, pengusaha yang terjun di bidang unsur tanah ini tidak memiliki elemen yang sesuai. Mungkin juga lahan propertinya jelek.

Pada Tahun Babi ini, kawasan hunian yang berwawasan lingkungan lah yang akan diserbu konsumen. Merebaknya lapangan golf di daerah pemukiman, tidak lagi menjadi daya tarik bagi calon pembeli dan spekulan. Daya tarik saat ini bergeser kepada minat memiliki rumah atau tempat peristirahatan yang berdekatan dengan air. Misalnya, rumah pantai atau yang memiliki danau-danau, walaupun danau buatan.

Kawasan real estate yang dibatasi atau dilingkari oleh aliran sungai, pada prinsipnya adalah yang terbaik. Lebih istimewa lagi bila aliran sungai tersebut merupakan pencabangan dengan sudut pertemuan ataupun perkelokan. Sehingga mengkondisikan lahan yang berada di dalamnya menjadi suatu bentuk tanah cembungan. Sesungguhnya, tanah seperti itu, menurut analisa dan pengamatan *"hong shui"* adalah tanah yang beraura sempurna.

Bila lahan tersebut dibangun menjadi kawasan hunian, akan mendatangkan rezeki bagi para penghuninya. Tahun ini, bagi pengusaha properti, agak sedikit mengalami kemunduran. Tapi, bagi konsumen, tahun ini baik untuk membeli properti. Apalagi sekarang banyak yang ragu, antara lesu atau *booming*. Dalam keadaan begini, harga yang dipatok tidak akan tinggi.

Bagi konsumen, baik sebagai penghuni maupun spekulan, belilah rumah-rumah yang *hong shui* lokasinya bagus. Untuk menentukannya, bagi orang awam memang agak sulit. Tapi, ada dua prinsip utama yang dapat dijadikan patokan. Pertama, pilih lokasi yang bersandar pada gunung dan menghadap lautan. Lokasi properti yang bagus, terletak di lereng gunung atau di kaki bukit. Kedua, di sebelah kanan macam putih, di kiri naga hijau. Patokannya kita berdiri di depan lahan dengan menghadap ke jalan raya. Naga hijau diyakinkan sebagai jalan masuk uang. Macan putih, diyakini sebagai penyimpan uang. Dari dua kondisi ini konsumen sudah bisa menentukan mana tanah yang baik dan mana yang buruk.

Tahun ini, sektor seperti menengah bawah yang akan maju. Kalau yang bawah tidak perlu diramal, karena ini kebutuhan pokok. Kini saatnya masyarakat menyimpan uang di lahan properti. Apartemen sebenarnya masih berpotensi, tetap bagus. Kalau sekarang agak kurang diminati, itu karena masyarakat kita belum siap untuk tinggal di apartemen. Hanya itu yang mengurangi nilainya. Di luar negeri justru apartemen yang diserbu, pilihan lain tidak ada.

Secara umum, bisnis properti masih cerah. Paling tidak terkondisi sama baiknya seperti yang terjadi di tahun *Ayam* 1993-1994, dimana *booming* terjadi tidak hanya di lingkup penjualan rumah atau ruko saja, tapi juga apartemen. Di tahun *Babi* ini, yang akan mengalami *booming* adalah penjualan rumah menengah-bawah. Secara keseluruhan, tahun 1995 saya kira lebih baik,

Perkiraannya, tahun lalu stabil. Tahun 95 lebih baik, setidaknya sama dengan tahun 93. Tahun 96 properti agak turun. Tapi, tahun 97 kembali stabil. Tahun berikut naik lagi. Tahun 2.000 bisnis properti kembali marak ■ *IU*

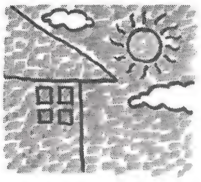
DAHLAN REBO PAING

KANG HONG KIAN
MACAN PUTIH DI KANAN, NAGA HIJAU DI KIRI

ASPEK PRODUK

MEMPERKECIL TIPE ATAU KUALITAS?

Berbagai kiat ditempuh developer untuk mengatasi kenaikan beban biaya. Haruskah kualitas bangunan dikorbankan?

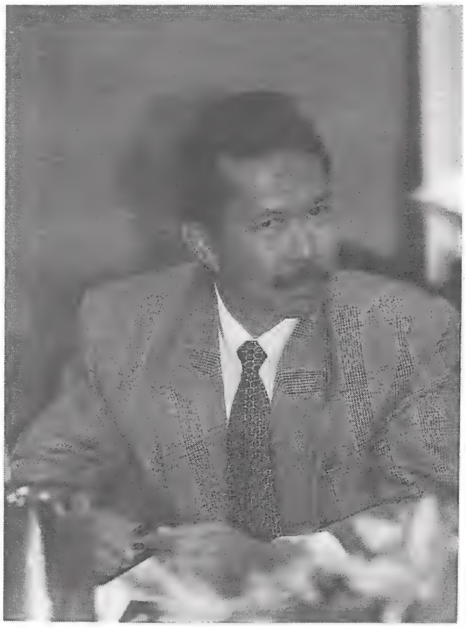


Para developer yang tahun lalu telah membuat rencana membangun rumah tipe-tipe besar dengan tanah luas, boleh jadi kini tengah mengutak-atik kembali rencana proyeknya itu. Sebagian developer malah telah melakukan perubahan terhadap konsep produknya, mulai dari mengubah rencana tapak, tipe rumah, bahkan spesifikasi bahan bangunan yang mereka gunakan. Di saat daya beli masyarakat relatif melemah saat ini dan sektor properti tak lagi menjadi primadona untuk investasi karena biaya tinggi, itulah agaknya langkah terbaik bagi mereka untuk menyelamatkan diri dari kebangkrutan.

Lippo Village misalnya, sekarang sudah tidak gencar lagi membangun dan menjual bangunan rumah, melainkan menjual kaveling siap bangun berukuran di bawah 200 m^2. Pemba-yarannya pun dapat dicicil selama 4 tahun. Cara itu rupanya cukup jitu. Terbukti, saat *launching* 18 Februari lalu, developer tersebut mampu menjaring cukup banyak pembeli. Dengan cara itu, developer juga tak perlu repot-repot memperoleh kredit konstruksi dari bank yang bunganya terus naik dan pula makin susah diperoleh. "Risiko developer lebih kecil, apalagi harga tanah terus *up*," ujar Helmy H. Naz, *marketer* yang ikut terlibat memasarkan kaveling tersebut.

Langkah yang diterapkan Lippo Village ini, umumnya juga dilakukan oleh perusahaan real estate lainnya yang tahun lalu melakukan banyak pembebasan lahan. Apalagi, jika dana pembebasan lahan tersebut berasal dari kredit bank, dengan memanfaatkan kredit modal kerja. Secara teoritis, bank-bank nasional memang melarang debitur menggunakan kreditnya untuk membebaskan lahan, karena ini dianggap merupakan salah satu bentuk spekulasi. Tapi dalam prakteknya, secara diam-diam, banyak developer melakukan hal ini. Karena kredit yang digunakan untuk membebaskan tanah itu terkena bunga, maka mau tak mau developer harus sesegera mungkin menjual tanahnya. Tidak dalam bentuk rumah, kaveling pun jadi.

Kiat lain yang banyak dilakukan developer adalah dengan memperkecil tipe rumah dan luas tanahnya. Jika tahun lalu mereka banyak memasarkan tipe 57/120 misalnya, tipe itu mereka perkecil agar harganya dapat ditekan. Tito Sutalaksana, direktur Bank Tabungan Negara, memprediksi bahwa langkah ini akan banyak dilakukan developer yang tahun ini didesak keadaan untuk menjual cepat propertinya. "Saya kira, pasar akan bisa menerimanya," ujarnya.



TITO SUTALAKSANA
PASAR AKAN BISA MENERIMA

Prediksi Tito didasarkan pada pengalaman tahun-tahun yang lalu. Dulu, katanya, BTN banyak mengeluarkan skim KPR untuk produk-produk perumahan tipe 70, tipe 54 dan tipe 45. Kemudian, karena pertimbangan makin mahalnya lahan dan bahan bangunan, sementara daya beli masyarakat relatif stagnan, BTN lebih mengarahkan alokasi kreditnya bagi rumah T-21, T-36 dan T-45. Otomatis, banyak developer juga banting stir dan membangun rumah-rumah tipe kecil. "Perubahan seperti itu, bisa saja terulang kembali, di mana developer akan banyak membangun rumah inti yang pengembangan selanjutnya diserahkan kepada pembeli."

Trik lainnya adalah developer mencoba menyiasati dengan membangun sarana baru di atas lahan kosong di kawasan permukiman. Misalnya dengan membangun ruko (rumah toko). Langkah ini dilakukan dengan mengubah site plan yang sudah dibuat beberapa tahun lalu. Sambil menunggu kondisi pasar membaik, developer dapat menjual produk lain yang masih mungkin laku. Dengan cara ini, sementara waktu developer masih bisa menghindari kejaran bunga bank dengan meraih keuntungan dari penjualan sektor lain.

Kawasan pemukiman Villa Permata misalnya, mengubah perencanaan site plan dan memanfaatkan lahan kosong untuk pembangunan perkantoran. *Space* ini disewakan dan dijual. "Boleh-boleh saja, asal konsumen tidak dirugikan oleh hal itu,"

tutur Petrus Rudi, broker properti dari Primaland Dasa Realty. Kekhawatiran Petrus dapat dimengerti. Sebab, pada pemilihan kaveling di kawasan ini, awalnya pembeli tidak diberitahu akan ada bangunan baru.

Cara lain yang lebih mudah, barangkali dengan menurunkan kualitas bahan bangunan yang digunakan. Sebut saja pemakaian semen, pasir, keramik, kayu, hingga besi dengan kualitas yang lebih rendah dari jenis yang biasa digunakan. Persoalannya, menurut Tito, deve-loper tentu harus bersikap transparan kepada konsumen dan penurunan kualitas bahan bangunan itu sepatutnya tidak berpengaruh terhadap estetika apalagi melanggar batas kelayakan bangunan.

Herman Sudarsono, dirut PT Duta Putra Mahkota, kurang sependapat dengan langkah terakhir ini. Sebab rumah menengah saat ini, menurutnya, sudah dibangun dengan kualitas yang minimal. Keramiknya kelas dua, kusen dan pintunya bukan kualitas jati, porselinnya pun dari lokal. Jadi, kalau diturunkan lagi kualitas bahan bangunannya, sudah bukan merupakan rumah menengah. Apalagi, jika cara ini diterapkan untuk rumah sederhana. "Bisa-bisa, yang dijual adalah kualitas RSS."

Produk perumahan yang sulit untuk diturunkan kualitas bangunannya adalah apartemen menengah. Seperti dikemukakan Kosmian Pudjiadi, direktur eksekutif PT Pudjiadi Prestige, biaya konstruksi untuk apartemen itu sudah standar. Biaya konstruksi apartemen menengah dan apartemen murah pun tidak jauh berbeda, karena sama-sama bangunan tingkat. "Kalau dikurangi kualitasnya, salah-salah nanti malah rubuh bangunannya." Yang dilakukan, katanya, menekan biaya finishingnya. "Tapi kalau apartemen menengah terlalu ditekan biaya *finishing*-nya, maka relatif akan tidak ada bedanya dengan apartemen sederhana," ujarnya.

Ketika masa-masa emas bisnis properti, langkah di atas rasanya pantang dilakukan oleh developer. Apalagi developer papan atas. Semua kualitas spesifikasi teknis bangunan diserahkan kepada para kontraktor. Toh, dari keuntungan penjualan lokasi saja, telah membuat pundi-pundi developer melimpah ruah. Kini persoalan jadi lain. Kontraktor tidak lagi sekadar

TIPE RUMAH MAKIN MENCIUT

mengerjakan pesanan developer. Di masa lesu ini, kontraktor pun malah dijadikan mitra kerja. Tentu saja segala keuntungan dan risiko ditanggung bersama.

Sistem kerjasama ini telah dilakukan oleh sebuah developer untuk membangun 30 unit *town house* di kawasan Pangkalan Jati, Jakarta Selatan. Agar risiko bunga bank dan *cost* lainnya dapat diperkecil, developer tersebut menawarkan beberapa bentuk pembagian *share* kepada kontraktor. Alternatif pertama, bila kontraktor bersedia membangun seluruh unit dengan investasi sendiri, developer berani memberikan sampai 34,5 persen dari total keuntungan yang akan diperoleh.

Atau dengan alternatif subkontraktor. Kontraktor memodali pembangunan beberapa unit *town house*. Kontraktor memperoleh keuntungan 10% untuk jasa konstruksi, bunga bank 15%, serta pembagian keuntungan yang diperoleh developer dari penjualan. Bisa juga, kontraktor mendapatkan 3 unit *town house*, dengan konpensasi membayar kepada developer sebesar 100 juta rupiah. Sistem ini juga cukup menarik, karena developer tidak lagi dipusingkan oleh bunga bank yang tiap hari terus mengejar. Untuk sementara, developer memang terlepas dari beban bunga. "Cara ini menguntungkan kedua belah pihak," jelas Ir.Denny Boy, manajer teknik developer ini. Menurut Denny, ketika sistem ini pertama kali ditawarkan, beberapa kontraktor langsung tertarik. "Sekarang sudah ada yang mau menandatangani kontrak," ujarnya.

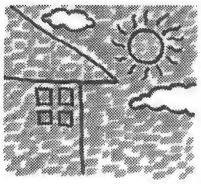
Apapun kiat yang ditempuh developer untuk menyelamatkan arus kasnya, rasanya dapat ditolelir sepanjang hal itu tidak merupakan pelanggaran terhadap komitmen yang telah dibuatnya terhadap konsumen. Dalam konteks ini, Dirut PT BSD Budiarsa Sastrawinata, menyatakan tidak setuju jika developer melakukan penurunan kualitas. Meski persaingan ketat dan *cost* meningkat, menurutnya, developer tak perlu melakukan bentuk-bentuk kamuflase. "Kalau kita punya target menjual 15, tapi terjual 10 itu biasa dalam berbisnis."

Dalam setiap produk apapun, katanya, masing-masing spesifikasi memiliki range. Dari situlah ditentukan segmen pasar yang dituju. Artinya, jika produk A sedang lesu atau kurang menguntungkan, alternatifnya adalah memasarkan produk B ■

HP/JY/BN/IU

KOMENTAR DEVELOPER

TETAP TEGAR DI SAAT BUNGA MEKAR



Dalam beberapa bulan terakhir ini, bisnis perumahan di Jakarta dan beberapa kota besar lainnya agak mengalami kelesuan. Beberapa perusahaan real estate misalnya, hanya dapat menjual satu dua rumah saja. Karena itu, sebagian developer pun tak segan-segan memberi bonus atau diskon cukup besar. Berikut ini pandangan dari sejumlah developer mengenai situasi dan propspek bisnis perumahan di Tahun Babi ini.

Ir. Budiarsa Sastrawinata,
Presdir PT Bumi Serpong Damai

NAIK TURUN ITU BIASA

Bisnis apapun selalu akan mengalami *up and down*, ada saat naik ada saat turun. Demikian juga dengan bisnis properti, pasti ada saat naik dan turun. Saat ini, trend bisnis properti memang terasa agak turun. Tapi hal itukan wajar, sebab ada faktor luar yang mempengaruhinya. Misalnya, pengaruh naiknya suku bunga dan pengetatan kredit. Faktor tersebut pasti akan menurunkan kemampuan daya beli masyarakat.

Meski begitu, sebetulnya kebutuhan rumah masih besar, terutama rumah horisontal. Pengalaman BSD misalnya, jika masyarakat membutuhkan rumah, mereka pasti mencari alternatif pembiayaan sendiri. Jika bunga KPR tinggi dan memperolehnya cukup sulit, mereka akan menggunakan dana non bank, misalnya dengan memakai tabungan sendiri atau simpanan lainnya. Nanti, jika keadaan sudah normal, mereka akan kembali menggunakan kredit bank. Saya kira, kebutuhan terhadap rumah horisontal tetap besar, terutama untuk segmen rumah menengah ke bawah. Kebutuhannya masih jauh di atas pasok yang tersedia. Kebutuhan yang dulu saja belum tertutup oleh pasok yang ada.

Tak dapat dipungkiri, beberapa developer sekarang memang melakukan persaingan memberikan diskon untuk memasarkan rumahnya. Tapi semua itu, sebetulnya tak lebih hanya *gimmick* pemasaran yang dilakukan perusahaan baru, atau developer lama yang memasarkan produk barunya. Karena proyek-proyek baru biasanya memerlukan daya tarik khusus untuk memikat konsumen. Saya tidak mengetahui, kalau memang ada developer yang betul-betul memberikan diskon murni, dalam arti menurunkan harga produk rumahnya.

BUDIARSA SASTRAWINATA

Selain karena faktor bunga KPR yang meningkat, soal yang tidak kalah pentingnya saat ini adalah masalah kenaikan biaya pembangunan setiap unit rumah, baik karena naiknya harga bahan bangunan maupun karena bunga kredit konstruksi yang juga ikut naik. Ada yang berpendapat, masalah tersebut dapat diatasi dengan menurunkan kualitas bangunan atau mengurangi spek. Misalnya konsumen memesan RS T-36, tetapi kenyataannya begitu bangunan yang dipesan selesai, yang diterima ternyata ukurannya sudah berkurang atau kualitasnya tidak sesuai dengan yang dijanjikan. Hal ini menurut saya sudah merupakan tindakan penipuan. Jadi, sepatutnya jangan sampai dilakukan.

Kalaupun mau menurunkan harga, seyogyanya bukan pada kualitasnya yang diturunkan. Itu bisa dilakukan terhadap jenisnya. Sebagai developer kita kan mempunyai *range* untuk setiap produk. Kita mempunyai segmen yang akan dituju. Jika produk A kurang feasible, kita bisa tawarkan produk B. Intinya, kita tidak perlu melakukan tindakan-tindakan kamuflase.

HermanSudarsono,
Dirut PT Duta Putra Mahkota

HARGA RUMAH AKAN REALISTIS

Kalau dikatakan belakangan ini ada penurunan minat masyarakat membeli rumah, itu bukan hal baru. Hampir setiap menjelang bulan Desember dan lebaran, penjualan rumah pasti turun. Hanya saja tahun ini lebih celaka karena *interest* bank mulai naik. Itu

HERMAN SUDARSONO

mempengaruhi orang beli rumah. Berbeda dengan saat bunga bank relatif rendah, orang ramai-ramai beli rumah. Jangan lupa, pada bulan Desember lalu juga ada isyu devaluasi sehingga orang bersikap menunggu atau menginvestasikan uangnya ke dalam dolar. Tapi kelesuan ini tidak terlihat pada perumahan BTN dan RS/RSS. Yang melemah adalah rumah menengah ke atas.

Tahun ini saya merasa khawatir terhadap pemasaran rumah-rumah resort yang bukan merupakan rumah pertama (*first home*). Kalau tahun lalu masih banyak spekulan yang membeli rumah, maka tahun ini mereka tidak akan dominan. Sebetulnya pembeli rumah itu sendiri tidak turun. Biar suku bunga naik ataupun ada isyu devaluasi mereka yang butuh rumah tetap akan membeli. Yang terkena memang investor. Sebab investor ini dipengaruhi oleh bunga bank. Kondisi saat ini sebetulnya merupakan riil kondisi. Kalau yang kemarin-kemarin itu kan banyak yang direkayasa.

Karena harga-harga semakin tinggi, maka agar masyarakat mampu menjangkau, developer tidak mungkin melakukan dengan cara menurunkan kualitas konstruksi. Sebab rumah menengah yang ada saat ini sebetulnya kualitasnya sudah minim. Keramiknya saja kelas dua, pagarnya BFC, triplek dan pintunya bukan kualitas jati, porselinnya semuanya lokal. Tidak ada rumah menengah yang porselinnya dari Itali. Barangkali yang bisa dilakukan adalah mengurangi ukuran bangunan dan tanahnya. Kalau dulu rumah menengah tanahnya 300-350 m2, sekarang tidak ada lagi.

Kenaikan kredit konstruksi atau kredit investasi akan membuat harga rumah makin mahal. Kenaikan bunga KPR, akan meningkatkan uang cicilan konsumen. Semua itu akan mengakibatkan kemampuan masayarakat untuk membeli rumah menurun. Keinginan membeli banyak, *demand*-nya besar, tapi kemampuannya makin lemah. Kenaikan bunga deposito juga akan mendorong masyarakat untuk lebih senang menyimpan uangnya di bank daripada menggunakannya untuk membeli rumah.

Sebagai keseluruhan, kondisi ini ada baiknya bagi konsumen perumahan. Developer yang tahun lalu menetapkan harga tidak realistis sekarang dipaksa untuk mulai realistis. Lalu muncullah itu, diskon 30 persen, 40 persen, dan sebagainya.

Ir. Nanda Widya,
Direktur Eksekutif
PT Metropolitan
Development.

TERGANGGU JIKA BUNGA DI ATAS 24%

Kita harus memahami bahwa real estate itu meliputi perumahan, perkantoran, hotel, resort dan kawasan industri. Bila kita lihat perumahan, tentu juga ada rumah murah, rumah menengah dan rumah mewah. Mungkin yang terganggu saat ini adalah rumah mewah. Penyebabnya, pertama, rumah mewah itu terkena pajak pertambahan nilai barang mewah sebesar 20%. Kedua, soal tingkat suku bunga dan dana yang berkurang. Dua persoalan ini sangat terasakan dampaknya pada tahun 1995 ini. Penjualan rumah saat ini. 70% melalui fasilitas KPR, baik melalui bank swasta maupun BUMN. Repotnya saat ini bank-bank mulai selektif mengucurkan dananya. Jadi, saya rasa penjualan rumah menengah atas akan terpengaruh.

Yang kita harapkan sekarang suku bunga bank tidak semakin melonjak. Sekarang saja suku bunga mencapai 20-21%. Padahal tiga bulan lalu suku bunga masih berkisar 18-19%. Yang harus dipertahankan adalah jangan sampai kenaikan ini mencapai angka 24%. Jika tidak berhasil, dapat dipastikan real estate akan tergangu. Itu pernah kita alami tahun 1990/1991, ketika bunga mencapai 26%, daya beli masyarakat langsung jatuh.

Selain soal rumah menengah, yang perlu diwaspadai sebetulnya sektor apartemen. Ada dua masalah di sektor ini. Pertama, soal dana. Kedua, para pembeli spekulan. Bisa saja pengusaha mengatakan sudah laku 99%, padahal 50 persen pun belum. Ini yang jadi dilema. Apakah bank masih mau memberikan dananya, atau sejauh mana kemampuan *enduser* menggantikan pembeli spekulan. Sebetulnya pembangunan apartemen ini

NANDA WIDYA

merupakan misi pemerintah. Sebab pembangunan rumah ke arah vertikal dapat mengatasi masalah lahan di Jakarta yang amat terbatas. Terus terang lahan di Jakarta kalau mau dipakai untuk pembangunan RS/RSS tidak mungkin lagi. Kecuali untuk membangun rumah susun murah (RSM).

Ir. Nugroho Suksmanto,
Ketua DPD REI DKI

EVALUASI TERHADAP EFISIENSI PASAR

Karakteristik demand properti itu menurut jenisnya ada dua macam. Pertama, kebutuhan properti yang diperlukan untuk tempat tinggal. Kedua, untuk tujuan spekulasi. Untuk kebutuhan riil biasanya sangat dipengaruhi oleh peningkatan pertumbuhan riil. Sebab pertumbuhan riil ini akan mempengaruhi terciptanya real demand. Justru saat ini yang akan terguncang adalah yang bersifat spekulatif. Jadi kalau ada pengurangan penjualan, hal ini dikarenakan para spekulan masih menunggu momentum yang baik. Sebetulnya di negara manapun spekulatif demand cukup besar. Sebab real estate dijadikan pilihan investasi. Hal ini tidak salah, sebab tanpa unsur spekulasi pasar juga sulit berkembang.

NUGROHO SUKSMANTO

Namun, agar tidak kontra produktif, unsur spekulatif itu harus dikendalikan. Sebetulnya ekspektasi apartemen itu sangat besar, tapi yang diserap ternyata sangat rendah. Bagi yang mempunyai struktur pendanaan kuat tak jadi soal, tapi bagi yang tidak betul-betul mempunyai sumber daya akan menjadi malapetaka.

Kita harapkan kondisi sekarang akan menjadi pelajaran baik bagi pemerintah maupun pemain properti untuk menciptakan mekanisme pasar yang efisien. Pada saat *over supply* penyesuaiannya berjalan lamban. Padahal seharusnya kan harganya turun. Di negara yang mekanisme pasarnya efektif dan efisien, bila terjadi over supply harga pasti turun. Sedang di sini kita belum melihat ada penurunan harga. Oleh karena itu, sekarang seharusnya menahan sekaligus mengatur posisi harga. Sebab, faktor-faktor non teknis banyak pengaruhnya terhadap properti.

HERMAN LATIEF

Herman Latief,
Presdir PT Lippo City

BERIKAN GULA SEMUT PUN DATANG

Saat ini berbagai kalangan banyak memperdebatkan turunnya pasar perumahan. Sebetulnya bila kita lihat, kondisi ini tak lepas dari keadaan keuangan dan perbankan kita. Pertama, belakangan ini bank-bank pemerintah mulai menarik uangnya dari tangan konglomerat. Dana yang melimpah itu dipakai oleh bank untuk membeli Sertifikat Bank Indonesia (SBI) yang bunganya naik. Ketiga, bank-bank pemerintah mulai menahan diri dalam memberikan kredit pada proyek-proyek besar.

Kalau kita lihat secara alami, ini sebetulnya *tight money policy* (TMP). Bila menghadapi TMP, yang dilakukan perusahaan adalah konsolidasi. Mereka tidak melakukan investasi baru, dan sebaliknya melakukan penjualan secara besar-besaran.

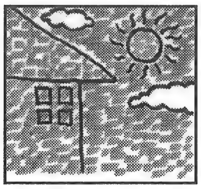
Dalam situasi seperti ini, yang harus dilakukan oleh pengusaha adalah menawarkan inovasi baru. Hanya pengusaha-pengusaha yang mempunyai wawasan luas dan jauh ke depan saja yang akan *survive*. Konsep-konsep yang konvensional harus segera ditinggalkan. Kalau konsepnya dulu mengandalkan lokasi, lokasi dan lokasi, maka sekarang konsep itu sudah tidak ada lagi. Sebab, saat ini lokasi yang bagus itu sudah tidak ada lagi. Yang ada sekarang ini inovasi. *Supporting facility* atau *public facility* seperti sekolah, harus disediakan terlebih dahulu. Seperti pepatah, kasih dulu gula yang paling manis, semutnya akan datang sendiri. Jadi, dalam situasi seperti ini kita harus menawarkan konsep terobosan. Konsumen akan bertanya apa yang ada dan ditawarkan. Orang lebih kritis dalam membelanjakan uangnya.

Karena itu, seperti yang dilakukan oleh yang lain, Lippo City dalam melakukan pemasaran memang melaku-kan diskon. Tetapi jangan salah, diskon itu diberikan hanya saat launching. Setelah itu kembali ke harga biasa. Nah kalau saat ini ada istilah bulan promosi, sebetulnya itu sama saja dengan launching. Tetapi harap tahu saja, biar ada diskon atau bulan promosi, harga rumah sebetulnya tidak turun. Sebab komponen untung rugi itu ada dua macam: untung di tanah dan di rumah ■

HP,JY,BN,BB.

KOMENTAR BROKER

BETULKAH LANGIT TAK SECERAH KEMARIN



Sinyalemen menurunnya gairah bisnis properti akhir-akhir ini, banyak dibicarakan. Penyebabnya: mulai dari naiknya suku bunga, pengaruh mulai ketatnya kredit perbankan ke sektor properti sampai soal-soal intern pemain properti sendiri. Betulkah sinyalemen tersebut dan apa yang harus dilakukan? Para broker yang langsung berinteraksi dengan pasar, mencoba berkomentar:

Indri Gessa,
Direktur Eksekutif Koll IPAC Indonesia:

MASIH BANYAK SUBSEKTOR YANG CERAH

Kalau ada yang mengatakan bisnis perumahan kini mulai melemah, perlu dilihat subsektornya, apakah apartemen, kondominium, *townhouses* atau *landed house*. Jika apartemen, memang sedang menghadapi masalah berat, karena adanya ketentuan pajak 20 persen yang harus dibayar pembeli mulai 1 Januari 1995. Permintaannya tetap tinggi, cuma karena ada kendala itu saja terjadi penurunan. Itu yang menyebabkan minat orang surut terhadap apartemen dan beralih ke properti yang lain, seperti *townhouses* dan ruko.

Townhouses, kini sedang cerah. Permintaannya besar sekali. Apalagi kalau lokasinya di Jakarta Selatan. Buktinya, sebuah *townhouses* di Cipete Raya saja yang harganya sekitar Rp 800 juta, dalam sehari dipasarkan langsung habis 40 unit. Walau begitu, developer tak banyak yang mau membangun *townhouses*, karena dibutuhkan tanah yang besar sedang yang bisa dibangun hanya tiga lantai. Dengan lahan 5.000 meter *townhouse* hanya bisa dibangun 25 unit. Mungkin karena itu, banyak developer yang sungkan membangun *townhouses*.

Begitu juga ruko, baik sekali. Walaupun letaknya jauh dari pusat kota (misalnya, di daerah Pondok Cabe atau Ciputat), ternyata laku sekali. Apalagi kalau terletak lebih dekat ke pusat kota. Yang penting harganya, antara permintaan dan pasok bertemu.

Sedang *landed house, demand*-nya juga tinggi, terutama untuk rumah menengah ke bawah. Karena itu, developer hendaknya menciptakan produk yang harganya Rp 500 juta ke bawah. Di kelas itulah permintaan tetap ada. Untuk itu developer perlu jeli melihat mana yang mau dipasok. Banyak developer (terutama pemain baru) memproduksi properti berdasarkan selera dan prestisenya sendiri, tanpa melihat selera dan daya beli pasar. Lalu, kalau tidak laku, agen pemasaran yang dikambinghitamkan. Padahal, masalahnya antara permintaan dan pasok tak bertemu. Coba produksi RS dan RSS, langsung habis. Di pameran perumahan yang antriannya panjang juga pada rumah seharga Rp 200 juta ke bawah. Penduduk Jakarta saja 8 juta jiwa, sedang rumah yang tersedia di pasar tahun lalu saja hanya 4.000 unit.

Akan halnya soal dukungan suku bunga, memang siklusnya begitu. Bila suku bunganya naik, orang akan menaruh uangnya di bank dari pada properti. Tapi biasanya hal begitu tak lama. Yang paling terpengaruh oleh kenaikan suku bunga adalah perumahan. Dan yang paling kecil pengaruhnya adalah perkantoran *strata title*. Soalnya, meskipun bunga tinggi, orang harus punya kantor. Memang ada juga efeknya, tapi lebih keras ke perumahan ketimbang ke perkantoran. Sebagai pemasar kita melihat: kalau bunga tinggi, maka yang akan melemah adalah perumahan dan apartemen. Sebelum itu terjadi, harus sudah kita belokkan ke subsektor yang lain.

TATAN RUSTANDI

INDRI GESSA
DISKON BUKAN BERARTI HARGA TURUN

Kecenderungan kian banyaknya jor-joran diskon sebenarnya permainan belaka. Katakanlah diiklankan diskonnya 50 persen. Padahal, sebelumnya ia sudah jual *pre-launcing*. Yang diiklankan itu tinggal 40 persen. Sisanya sudah terjual sebelumnya dengan harga *pre-launcing*. Setelah itu, harga dinaikkan dan diiklankan di koran dengan diskon sekian persen. Harga dinaikkan 50 persen dan diskon jadi 35 persen, sehingga orang tergiur. Padahal, sebelum diiklankan, harganya sudah 3 sampai 4 kali naiknya. Sehingga, yang membeli dari dulu masih tetap untung, biarpun sekarang didiskon lebih besar. Dengan jor-joran diskon itu, tidak berarti harga turun.

Edy Ridwan,
General Manager ERA Indonesia:

LESU DI PASAR PRIMER, PERGILAH KE PASAR SEKUNDER

TATAN RUSTANDI

EDY RIDWAN
FAKTOR PAJAK DAN HARI RAYA

Perumahan menengah ke bawah, kini masih tinggi permintaannya. Tidak akan ada *crash* di segmen itu. Kalau perumahan kelas atas agak lesu, itu karena adanya ketentuan pajak barang mewah. Orang menjadi ragu-ragu untuk berinvestasi. Kalau di pasar sekunder, tidak ada pengaruhnya. Malah, dalam tiga bulan terakhir ini naik. Akan halnya sewa menyewa, juga agak turun. Biasanya transaksi sewa menyewa rumah mewah yang harganya 4.000- 5.000 dolar per bulan, bisa mencapai 4 sampai 5 unit per bulan. Tapi sekarang hanya transaksi 2 unit per bulan.

Untuk pasar primer menengah ke bawah, yang kami pegang hanya Legend City. Penjualannnya bagus. Selama pameran kami berhasil menjual hampir 200 unit. Kalau properti lain menurun penjualannya, erat kaitannya dengan peraturan perpajakan yang baru, suasana bulan Ramadhan, lebaran, tahun baru dan tahun baru Cina. Rentang waktu situasi itu sangat berdekatan.

Soal pajak, tampaknya agak kontradiktif. Kriteria barang mewah masih belum jelas. Bagitu pula dengan rumah susun. Apakah bisa digolongkan barang mewah jika harganya 70 ribu dolar per unit? Bagi developer yang sudah melemparkan produknya ke pasar, tentu sulit untuk merevisi. Soalnya, ini menyangkut citra perusahaan. Artinya, proyek itu tetap harus diselesaikan. Kalau diubah akan merusak perusahaan. Konsumen tidak akan percaya bila developer menarik ulur.

Saya pikir kelesuan ini hanya akan berlangsung sampai beberapa bulan saja. Setelah itu akan naik kembali. Bulan April, Mei dan Juni adalah saatnya developer berjualan lagi. Sekarang, banyak developer melihat-lihat situasi dulu. Bila pasar primer lesu, pasar sekunder masih terbuka luas. Harga di pasar primer sebenarnya tidak turun. Yang ada mungkin permainan diskon.

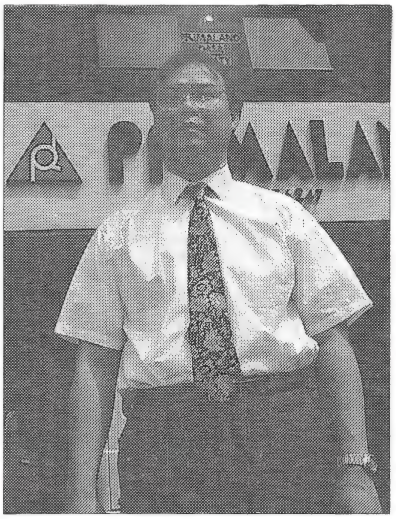
Naiknya suku bunga KPR ini juga kami takutkan. Banyak calon pembeli menahan diri. Melihat gejala ini, kami menganjurkan kepada para *members* dan *sales* untuk kembali ke pasar sekunder. Bagi kami, mudah untuk lari ke sana, karena kami memang kuat di sini.

Petrus Rudi,
Direktur Utama PT Primaland Dasa Realty:

KUALITAS PRODUK YANG BERBICARA

Walaupun ada sinyalemen mulai terjadi kelesuan di sektor properti, namun saya berkeyakinan bahwa orang masih tetap mengejar properti. Karena, properti adalah aset yang bisa dipercaya. Jadi, bukan *crash* yang terjadi, tapi justru kompetisi produk.

Dengan berbagai janji dalam mempromosikan produknya, pertarungan benar-benar sudah ke produk riil. Mana yang membangun sesuai perencanaan dan mana yang berkualitas benar-benar untuk ditinggali. Masalahnya, pada saat *launcing*, orang telah terjebak dengan permainan diskon. Yang seharusnya tak tertarik menjadi tertarik untuk kemudian membeli. Namun, di tengah jalan sering



PETRUS RUDY
BUMERANG BAGI BROKER

ada masalah, sehingga memberikan problem baru. Di sinilah produk yang akan berbicara. Pertempuran kedua adalah penyajian produk dengan infrasturktur yang bagus dan konsistensi developer.

Kini, dari segi broker, kita memang agak menurun. Waktu pesta jor-joran apartemen, begitu banyak yang dijual namun meninggalkan masalah administratif pada developer. Misal pesanan batal, tidak membayar, lalu ternyata tak bisa dijual lagi. Secara administrasi, komisi sudah diambil. Ini membuat developer berpikir ulang untuk mengajak para broker. Ini tentu menjadi bumerang bagi broker.

Tirta Setiawan,
Presiden Direktur PT Satelit Propertindo :

LEBIH BAIK MENGEREM DULU

Pasar rumah tahun 1995 memang tidak secerah tahun lalu. Bila sepanjang tahun 1994 diwarnai penjualan spektakuler pada rumah-rumah tipe menengah dan besar yang harganya ratusan juta rupiah, maka sepanjang tahun ini peristiwa seperti itu tidak terjadi lagi. Harga rumah yang masih mampu diserap pasar adalah di bawah Rp 50 juta. Maka developer, mau tidak mau harus memasarkan rumah-rumah tipe kecil.

Sedang lokasi yang masih diminati adalah daerah-daerah di pinggiran Jakarta yang harga tanahnya berharga sekitar Rp 300 ribu per meter persegi. Dengan demikian developer dapat membuat T36/90, sebagai perhitungan harga bangunan Rp 500 ribu atau seharga Rp 45 juta. Jika harga tanah lebih dari Rp 500 ribu per meter persegi, sebaiknya dijual dalam bentuk kavling siap bangun saja. Sebab, dari harga tanahnya saja sudah lebih dari Rp 50 juta.

Bagi developer yang memiliki dana cukup kuat dan tidak menggunakan dana pinjaman bank untuk pembebasan tanah, lebih baik memilih mengerem roda usahanya dulu. Sebab, bila memaksakan penjualan dan memberikan diskon atau bonus, kini sudah tidak efektif lagi. Masyarakat sekarang semakin kritis dan tidak mudah tergiur iming-iming diskon. Mungkin, para konsumen khususnya investor trauma dengan sistem *pre sales* beberapa waktu lalu yang banyak menawarkan diskon, tapi sekarang ternyata rumahnya sulit dijual kembali.

TATAN RUSTANDI

TIRTA SETIAWAN
PASAR SEKUNDER AKAN RAMAI

Tahun ini pasar sekunder pun akan semakin ramai. Dengan meningkatnya suku bunga bank, tentu para investor yang saat ini memiliki beberapa rumah dan menggunakan pembayaran sistem KPR akan merasa kewalahan. Akhirnya, dijual kembali. Sedang harga di pasar sekunder lebih variatif dibandingkan dengan pasar primer. Sebab, lokasi dan kondisi ekonomi pemiliknya juga ikut menentukan. Maka, terkadang ada rumah yang harganya lebih murah dari harga yang ditetapkan developer atau bahkan sebaliknya.

Panangian Simanungkalit,
Direktur Utama Pro Realtor 2001:

DAMPAKNYA HANYA PADA PEMBELI SPEKULAN

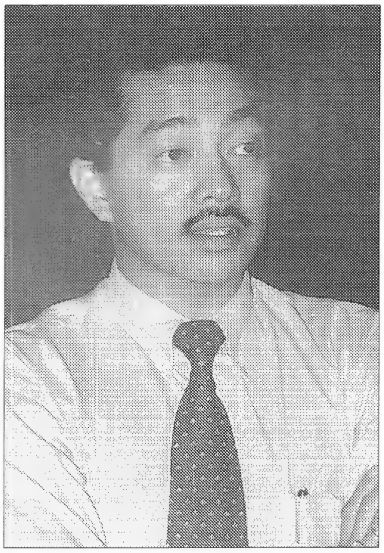
Dari sudut penjualan, kenaikan suku bunga bank belakangan ini pengaruhnya tidak terlalu besar. Sebetulnya masyarakat yang sensitif terhadap perubahan suku bunga hanya mereka yang mempunyai batas daya beli relatif lemah. Terutama untuk rumah menengah ke bawah. Sebaliknya, untuk rumah menengah yang tadinya bunganya 19 persen dan sekarang naik menjadi 21 persen, kalaupun terjadi koreksi permintaan, itu hanya berdampak pada pembeli-pembeli untuk investasi. Jika sebelumnya mereka bisa membeli 4 unit, dengan kenaikan suku bunga ini mereka hanya mampu membeli 3 atau 2 unit saja.Berapa besar dampaknya terhadap permintaan perumahan? Sangat tergantung dari berapa persen para investor/spekulan ini menguasai pasar properti.

Sebetulnya pembeli itu ada tiga macam. Pertama, akibat kelahiran. Kedua, formasi keluarga. Ketiga, akibat relokasi. Konsumen seperti ini tidak peduli terhadap kenaikan suku bunga. Yang penting baginya justru persoalan jadi tidaknya pembangunan rumahnya, ada tidak rumahnya atau siap tidaknya untuk ditempati.

Kalau ada developer yang memberikan diskon besar, hal itu semata-mata soal mekanisme pasar. Kalau segmen tertentu terjadi tendensi kesulitan penjualan, maka diantisipasinya dengan penurunan harga. Karena itu, melihat persoalan pasar properti harus *segmented analisys, segmented by location, segmented by price* dan *segmented by developer.*

Saat ini banyak developer atau pemain properti merupakan pedagang yang belum banyak mempunyai pengalaman melihat harga rumah yang pas dengan *demander.* Mereka sering mengangkat marjin di atas harga rata-rata. Untuk mengangkat daya tarik proyeknya dilakukan lewat brosur-brosur yang indah dan mengeluarkan berbagai iklan untuk menangkap pasar. Tetapi karena unit-unit yang diperkirakan bakal laku terjual itu tidak mengantisipasi kenaikan suku bunga yang berakibat menurunnya pembeli, maka ia terpaksa harus melakukan revisi.

Lain dengan developer lama seperti Ciputra atau Pudjiadi yang mempunyai prestasi dan *feeling,* serta telah berhubungan dengan konsumen dalam waktu yang lama. Karena itulah mereka stabil. *mark up value*-nya juga stabil. Nilai yang dibangun dengan nilai yang dijual dapat dikorelasikan.



TATAN RUSTANDI

PANANGIAN SIMANUNGKALIT
ADA TIGA MACAM PEMBELI

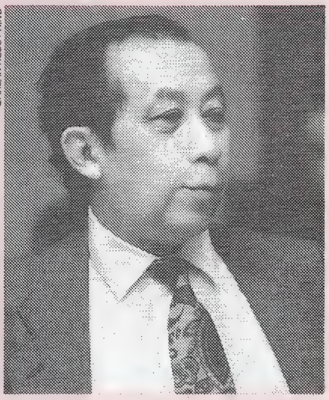
Kesalahan kebanyakan developer akhir-akhir ini sebetulnya *pre-project selling* yang terlalu membludak, sehingga lupa segmen pasar. Tidak diketahui lagi mana yang besar antara pasok dan permintaan. Kedua, developer terlalu optimistis. Ketika melakukan pancingan pertama laku, lantas dianggap pasarnya akan terus begitu. Ketiga, pada waktu *pre-project selling* itu sering jadual pembangunan tidak ditepati, sehingga terjadinya perpindahan *end user* ■

PTU/IU/BR/JY/HP

Posisi Dukungan Perbankan Terhadap Properti

RIJANTO

Penurunan fasilitas kredit (baik realisasi maupun plafon), dimulai dari sub sektor konstruksi dan diikuti dengan berkurangnya pertumbuhan plafon di sub sektor real estate, namun di sub sektor KPR tetap masih tumbuh


DAHLAN REBO PAING

Kekhawatiran terhadap maraknya kegiatan dan bisnis di sektor properti, terutama di sub sektor apartemen, kondominium dan perkantoran menjelang semester II tahun 1994, ternyata tidak hanya dilontarkan oleh otoritas moneter, tetapi juga oleh pelaku perbankan sendiri.

Selama ini, masyarakat dunia usaha, terutama yang bergerak di bisnis properti belum menyadari bahwa berkembang dan mencuatnya kegiatan di sektor ini terutama didukung oleh perbankan dalam berbagai bentuk fasilitas kredit. Mulai dari kredit pembebasan tanah, pematangan dan persiapan berbagai dokumen, pembangunan dan konstruksinya sampai pada kepemilikannya. Rangkaian siklus tersebut bagaikan mata rantai yang tidak terputus, baik yang diselenggarakan oleh satu bank secara keseluruhan maupun bank yang berbeda-beda namun masih dalam rangka kegiatan yang sama yaitu sektor properti.

Itulah sebabnya, dalam waktu kurang dari dua tahun sejak Januari 1993 sampai Nopember 1994, kredit di sektor properti meningkat hampir dua kali lipat. Adapun perinciannya sebagai berikut (lihat tabel I):

Dari gambaran di atas terlihat nyata bahwa tingkat perkembangan pemberian kredit Real Estate dan KPR sejak setahun terakhir menunjukan kenaikan yang cukup pesat terutama untuk keperluan lainnya yaitu di luar perumahan sederhana seperti rumah mewah, apartemen, perkantoran, kondominium dan sebagainya tercatat 76,6 persen. Sedangkan KPR tercatat 53,2 persen. Dengan tingkat kenaikan tersebut maka peningkatan kredit di sektor properti melampaui rata-rata kenaikan kredit perbankan di mana pada tahun 1993 hanya mencapai sekitar 20 persen sedangkan pada tahun 1994 hingga Nopember mencapai 23,6 persen.

Dengan gambaran perkembangan tersebut maka otoritas moneter merasa khawatir dan menganggap perlu mengambil langkah-langkah pengamanan agar pertumbuhan kredit sektor properti yang dinilai terlalu cepat tersebut (dimana penggunaan kreditnya termasuk kategori konsumtif), tidak mengganggu stabilitas moneter. Untuk itu para pelaku perbankan yang menunjang stabilitas sektor ini diimbau agar lebih berhati-hati dan dapat mengendalikan diri agar kemaudian tidak terjadi hal-hal yang merugikan.

Dalam pada itu dilihat dari tingkat pertumbuhan kredit per sektor ekonomi tahunan sampai dengan Nopember 1994 ternyata pertumbuhan kredit properti jauh lebih tinggi. Ini dapat dilihat dari data berikut: (lihat Grafik)

Dari data itu semakin jelas bahwa selain pertumbuhan kredit berada di atas rata-rata juga apabila dibandingkan dengan pertumbuhan kredit untuk sektor riil (yang memiliki andil besar dalam menunjang kegiatan dan pertumbuhan ekonomi nasional) ternyata jauh melampaui. Sehingga dapat dipahami mengapa

TABEL I

Sektor	Jan. 1993	Des. 1993		Nop. 1994	
	(Rp)	(Rp)	(%)	(Rp)	(%)
Konstruksi	10,1	10,0	(-)	12,6	25,7
- Rumah Sed.	1,5	0,9	(40)	1,3	44,4
- Lainnya	8,6	9,1	5,8	11,3	24,2
Real Estate	2,9	6,5	24,1	9,4	44,6
- Rumah Sed.	0,5	0,8	60,0	1,1	37,5
- Lainnya	2,4	4,7	95,8	8,3	76,6
- KPR	3,8	6,2	63,2	9,5	53,2
Total	16,8	21,2	29,2	31,6	45,6

Sumber: Bank Indonesia

otoritas moneter mengimbau perbankan agar selain perlu berhati-hati juga perlunya reorientasi dan realokasi kredit ke arah sektor-sektor ekonomi yang dianggap mampu menunjang pertumbuhan ekonomi nasional secara nyata.

Sekitar Agustus 1994 beberapa bank swasta papan atas telah memberi aba-aba bahwa dukungan mereka terhadap sektor properti perlu dikurangi atau ditinjau kembali mengingat perkembangan di sektor ini dinilai terlalu cepat. Umumnya mereka waktu itu berpandangan sama yaitu sekitar Nopember atau Desember 1994 akan berusaha mengurangi porto folio kredit maupun fasilitasnya secara bertahap, sehingga jangan sampai terperangkap dalam kesulitan yang lebih serius di masa mendatang.

Dari perkembangan data realisasi dan plafon kredit terlihat adanya kecenderungan penurunan mulai dari bulan Nopember 1994 dibanding bulan sebelumnya. Ini dapat dilihat dari data sebagai berikut: (lihat tabel III)

Dari data di atas dapat disimak bahwa penurunan fasilitas kredit (baik realisasi maupun plafon), dimulai dari sub sektor konstruksi dan diikuti dengan berkurangnya pertumbuhan plafon di sub sektor real estate, namun di sub sektor KPR tetap masih tumbuh untuk mendukung bangunan (rumah atau lainnya yang sudah berjalan). Kondisi ini akan terlihat lebih nyata pada bulan-bulan mendatang, sehingga kesimpulan yang lebih pasti akan terlihat ■

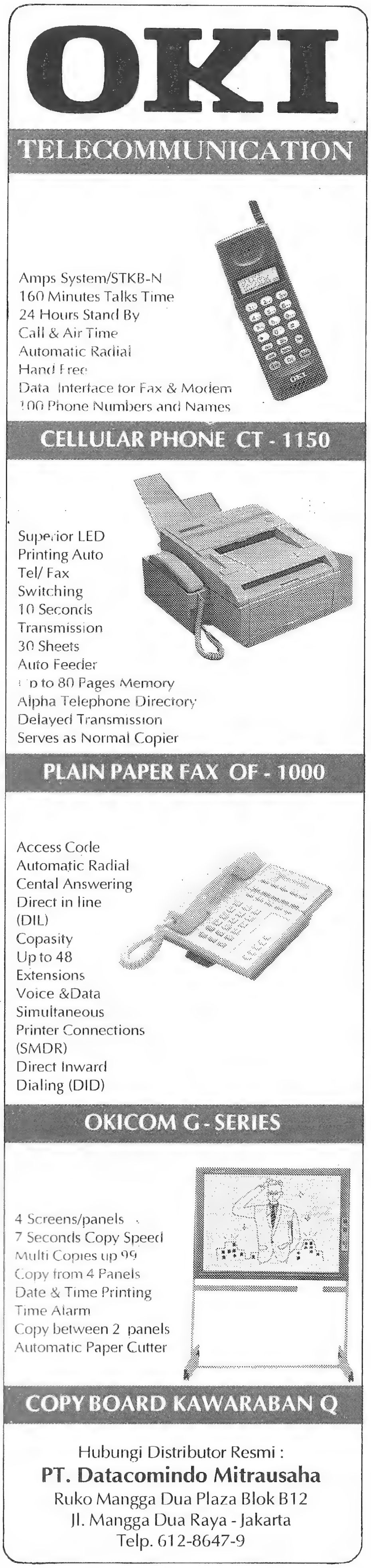
TABEL III

(dalam milyar rupiah dan persen)

Sektor Ekonomi	Oktober		Nopember	
	Rp	%	Rp	%
Plafon				
@> Konstruksi	15.371	5,6	15.080	(1,9)
@> Real Estate	10.307	7.20	11.026	6,98
@> KPR	9.327	2.79	9.748	4,51
Total	**35.005**	**5.30**	**35.854**	**2,43**
Realisasi				
@> Konstruksi	12.664	7,5	12.604	(0,5)
@> Real Estate	8.689	6.5	9.401	8,2
@> KPR	9.239	3,1	9.553	4,3

Sumber: *Bank Indonesia*

Penulis, komisaris dan penasihat beberapa bank di Jakarta



SAHAM PROPERTI

Runtuhnya Kelompok Bangunan Tinggi

Harga saham properti terus merosot ke titik terendah, terutama saham emiten yang berkonsentrasi di subsektor apartemen dan perkantoran.

Kelesuan bisnis properti dalam dua bulan pertama tahun 1995, agaknya berpengaruh langsung pada harga saham kelompok properti di Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan Bursa Efek Surabaya (BES). Kecuali saham Jaya Real Property, semua saham kelompok properti di BEJ telah merosot jauh dibandingkan dengan harga perdananya. Pada 17 Februari 1995 lalu, harga saham Mas Murni bahkan ter-puruk hingga harga Rp 875 (di bawah nilai nominalnya), dan 8 saham emiten lainnya berada di bawah Rp 2.000 (*lihat tabel*).

Trend melemahnya harga saham kelompok properti ini memang sudah terjadi sejak pertengahan 1994. Para analis saham di BEJ bahkan telah meramalkan bahwa penurunan harga saham properti dapat berlangsung hingga triwulan tahun ini. Sungguhpun begitu, mereka tak menduga bahwa kemerosotan harga yang dialami sebagian besar saham properti ini demikian *undervalued*. Antara lain ditunjukkan oleh *net asset value* rata-rata per saham yang jauh lebih tinggi dari harga sahamnya di lantai bursa.

Sayangnya, menurut Sri Widodo, asisten manager PT Pentasena Arthasentosa, menilai bahwa cara pandang investor terutama dari dalam negeri banyak terfokus pada tingkat *price earning ratio*, bukan *net asse value* yang sebetulnya justru merupakan indikator lebih penting untuk melihat prospek perusahaan di masa mendatang.

Dalam situasi melemahnya situasi pasar modal saat ini, investor juga umumnya lebih tertarik untuk menspekulasikan saham-saham dengan nilai jual rendah melalui *profit taking*. Transaksi yang seru umumnya terjadi di sesi-sesi pertama, kemudian mereka melepas kembali pada beberapa jam berikutnya atau keesokan harinya.

PERBANDINGAN HARGA PERDANA DAN HARGA PER 17 FEBRUARI 1995 SAHAM PROPERTI DI BEJ

Emitmen	Harga Perdana (Rp)	Harga Penutup (Rp)	Perubahan (+/-) dalam point
Ciputra Development	5.200	4.225	-39
Dharmala Intiland	4.550	1.575	-119
Duta Anggada Realty	8.200	1.525	-267
Duta Pertiwi	3.150	3.100	-2
Jaya Real Properti	5.200	5.350	+6
KI Jababeka	4.950	3.800	-46
Lippo Land	4.900	1.825	-123
Mas Murni Indonesia	2.700	875	-73
Modern Land Realty	4.650	4.400	-10
MuliaLand	2.850	1.650	-48
Ometraco Realty	2.050	1.825	-9
Pakuwon Jati	7.300	1.350	-238
Panca Wiratama Sakti	5.600	5.500	-4 **
Plaza Indonesia R.	4.950	2.550	-96 *
Putra Surya Perkasa	3.450	1.300	-86
Pudjiadi & Sons	6.800	3.900	-116 **
Pudjiadi Prestige	2.500	1.475	-41
Summarecon Agung	6.800	2.400	-176

** Tidak likuid   * Kurang likuid

Sumber: Diolah dari data BEJ

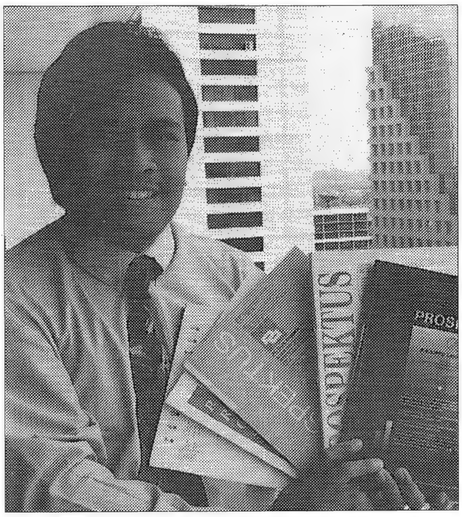
Drs. Tanto Kurniawan, Dirut PT Jaya Real Property, memandang fenomena yang menimpa saham properti di pasar modal ini merupakan hal yang cukup mengkhawatirkan. Selain dari pendekatan mikro, menurut Tanto, situasi ini juga harus dilihat dari dari makro. Dari sisi makro, ujarnya, para investor asing saat ini cende-rung kurang tertarik menanam-kan uangnya di saham properti. Penyebabnya? "Iklim usaha di Indonesia belakangan ini, mereka nilai kurang kondusif lagi bagi bisnis properti," ujarnya. Banyak-nya kebijakan pemerintah yang dikeluarkan belakangan ini, mulai dari penerapan konsep 1:3:6, menyusul kemudian konsep 1:2:3 untuk apartemen, imbauan Bank Indonesia agar bank nasional membatasi penyaluran kredit properti, kenaikan PPN bagi apartemen, serta langkah bank swasta yang ramai-ramai menaikkan bunga KPR, dinilai para investor asing sebagai hal-hal kurang mendukung prospek sektor ini.

Di sisi lain, suku bunga *The Fed* Amerika Serikat terus naik. "Suka atau tidak suka, 70% saham di pasar modal itu dikuasai investor asing. Daripada menginvestasikan uang mereka di saham properti yang berisiko tinggi, mereka mengalihkannya ke dolar," ujar Tanto. Di saat para investor asing melakukan tekanan jual, investor dalam negeri pun

ikut panik dan berebut melepas sahamnya. Tekanan jual itulah, yang memacu harga merosot drastis.

Dari sisi mikro, emiten properi yang melepas sahamnya di pasar modal ini dapat dikelompokkan menjadi dua. Pertama, kelompok emiten yang berkonsentrasi pada subsektor *highrise building*, yakni apartemen dan perkantoran. Kedua, kelompok emiten yang ditulang-punggungi oleh subsektor perumahan. Emiten yang termasuk kelompok pertama, antara

TATAN RUSTANDI



SRI WIDODO
INVESTOR TERFOKUS PER

lain, Mas Murni Indonesia yang tengah membangun apartemen Cristal Garden di Surabaya, Mulialand, Duta Anggada, dan Pudjiadi Prestige. Sementara emiten yang termasuk kelompok kedua, antara lain Ciputra Development, Jaya Real Property, Modern Land, dan Summarecon Agung. Dari dua kelompok emiten ini, nampak terlihat bahwa harga saham kelompok pertama jauh berada di bawah harga saham kelompok kedua. Semua ini, tentu tidak terlepas dari kelesuan yang dialami bisnis apartemen dan ruang perkantoran di Jakarta saat ini.

Secara fundamental, beberapa emiten dari kelompok yang berbasis di subsektor perumahan memang menunjukkan performa yang lebih baik. Berdasarkan laporan keuangan yang belum diaudit, Duta Pertiwi untuk tahun buku 1994 mencapai Rp 81 miliar, atau 3,9% lebih tinggi dari proyeksi dalam prospektus.

Ciputra Development juga melaporkan laba bersih pada tahun 1994 sebesar Rp 103,65 miliar, atau melampaui Rp 1,2 miliar dari target yang telah ditentukan. Peningkatan itu, seperti dikemukakan salah satu direkturnya, Harun Hajadi, disebabkan oleh suksesnya proyek Citra Grand City yang diluncurkan tahun 1994. Juga karena pemindahan pendapatan yang cukup besar dari 1993 ke 1994, akibat perubahan sistem akuntansi baru Bapepam. Peningkatan laba bersih itu juga diikuti oleh peningkatan total aset sebesar 54,6%, yakni dari Rp 1,040 triliun pada 1993 menjadi Rp 1,608 triliun pada 1994. Total pendapatan Ciputra Development 1994 (belum diaudit) mencapai Rp 432,1 miliar, dimana 86,45% diantaranya disumbang dari proyekl-proyek perumahann'ya yakni Citra Garden, Citraland Surabaya, dan Citra Grand City. Sampai akhir Desember 1994, menurut Harun, perusahaannya juga masih memiliki transaksi yang belum dibukukan sebesar Rp 181,8 miliar. “Artinya, kami sudah punya pendapatan sebesar itu untuk tahun 1995,” ujar Harun.

Dibandingkan dengan Duta Anggada Realty (DAR) misalnya, jumlah pendapatan dan laba bersih yang diraih Ciputra Development tersebut memang jauh lebih besar. Sampai 31 Agustus, DAR memi-liki total aset sebesar Rp 761 miliar, sementara pendapatannya per tanggal yang sama hanya Rp 49,8 miliar, dengan laba bersih Rp 19,8 miliar. Tentang hal ini, Dirut DAR Hartadi Angkosubroto menjelaskan, bahwa perusahaannya tidak dapat disamakan dengan perusa-haan seperti Ciputra Development atau emiten lain yang pendapatannya diper-oleh dari penjualan produk propertinya. Revenue DAR sampai saat ini, menu-rutnya, sebagian besar diperoleh dari uang sewa perkantorannya. Dengan performa ini, ujarnya, saham DAR akan tetap menarik bagi investor jangka panjang. Bulan lalu, DAR menerbitkan obligasi ke-2 senilai Rp 100 miliar dengan bunga 18% berjangka 6 tahun dan bunga obligasi itu akan dibayarkan setiap triwulan.

Bagaimana prospek saham properti di bulan-bulan mendatang? Marc Phillipe de Sreville, analis dari Research Jardin Fleming Nusantara, menilai dalam jangka pendek harga saham properti belum akan pulih. Artinya, sekalipun ada kenaikan masih ber-kisar pada beberapa *point* saja. Tapi dalam jangka panjang, katanya, situasi ini dapat membaik, tergantung dari apakah fundamental masing-masing emiten tersebut membaik pula. Juga ter-gantung dari isyu global yang akan berpengaruh terhadap pasar modal Indonesia secara keseluruhan. Dengan skenario ini, harga saham properti yang saat ini terpuruk, terutama yang berharga di bawah Rp 1500 per saham dapat menjadi alternatif bagi investasi. Tapi untuk jangka pendek, apalagi jika tidak dilakukan secara jeli, aktivitas sejenis *short sell* ini justru dapat menjebak para investor ■ ***BN/BB***

REKLAMASI PANTAI JAKARTA

Mengulang Kejayaan Sunda Kelapa

Kawasan Teluk Jakarta sepanjang 32 Km, dengan lebar 1,5 Km, akan direklamasi menjadi kota pantai. Di atas lahan 2.700 Ha hasil reklamasi itu, akan dibangun sejumlah permukiman elit dan pusat bisnis baru.

Wajah pantai utara Jakarta akan berubah total. Di kawasan yang kini sebagian diantaranya merupakan permukiman kumuh, rawa-rawa dan hutan bakau itu, kelak akan berdiri bangunan hotel, permukiman elit, pusat perbelanjaan, gedung perkantoran, dan pusat industri. Semua itu adalah bagian dari program reklamasi Teluk Jakarta menjadi kota pantai *(waterfront city)*, yang dipaparkan Gubernur DKI Jakarta Surjadi Soedirdja, kepada Presiden Soeharto di Bina Graha, akhir Februari lalu.

Program reklamasi Teluk Jakarta itu mencakup pula daerah pantai yang termasuk wilayah Pemda Jawa Barat, seperti Teluk Naga di Kabupaten Tangerang dan di bagian timur rencana reklamasi yang akan dimanfaatkan ABRI antara lain untuk membangun lapangan parade. Karena itu, Presiden meminta Pemda untuk melakukan koordinasi dengan Pemda Jabar. Reklamasi itu, antara lain akan dilakukan dengan menguruk laut, sungai dan rawa-rawa, yang akan menambah daratan baru seluas 2.700 Ha hasil. "Kawasan itu akan dikembangkan menjadi kawasan andalan guna mengantisipasi era perdagangan dan investasi bebas tahun 2020," ujar Surjadi.

Untuk menimbun laut sepanjang 32 Km dengan lebar 1,5 Km itu, diperlukan tanah sekitar 200 juta M3. Tanah itu antara lain akan diambil dari pasir hasil pendalaman laut untuk pelabuhan baru, pengerukan 13 sungai yang bermuara di Teluk Jakarta, serta tanah hasil pembangunan kereta api bawah tanah. Daratan baru yang dapat terbentuk dari pantai sepanjang 32 Km dan lebar 1,5 Km itu sebetulnya adalah 4.800 Ha. Tapi karena daratan yang dirancang itu terdiri dari bermacam bentuk (ada teluk, ada sungai), daratan yang terbentuk adalah 2.700 Ha. Akibat penambahan daratan baru itu, menurut Surjadi, di DKI Jakarta akan bertambah 14 kelurahan baru.

Dari apa yang dipaparkan Surjadi, reklamasi Teluk Jakarta ini tampaknya didasarkan pada empat hal. Pertama, menekan desakan perkembangan kota ke arah selatan yang berfungsi sebagai daerah resapan air. Di sisi lain, perkembangan kota ke arah timur dan barat juga sudah mengalami kejenuhan. Kedua, meningkatkan kualitas lingkungan dan fasilitas umum di sekitar pantai Jakarta yang saat ini masih di bawah standar ideal. Ketiga, mengintegrasikan pembangunan di kawasan utara Jakarta yang saat ini makin intensif karena banyaknya investor yang menanamkan modalnya di sana. Keempat, pertimbangan hankam.

Pemda DKI juga mengaitkan reklamasi ini dengan sejarah kelahiran Kota Jakarta pada abad ke-16, yang berawal dari Pelabuhan Sunda Kelapa. Karena itu, menurut Surjadi, pada kawasan pantai lama akan dilakukan penataan lingkungan bangunan bersejarah sebagai bagian dari atraksi wisata Kota Jakarta, perbaikan kampung, perbaikan jalan, sanitasi, drainase, utilitas umum dan sarana *mass rapid tranportation.*

Dengan skenario itu, pengembangan kawasan utara Jakarta akan terdiri dari tiga program pokok. Pertama, reklamasi pantai menjadi daratan baru seluas 2.700 Ha, yang

DANIEL SENDOW

PEMAPARAN RENCANA REKLAMASI TELUK JAKARTA DI BINA GRAHA

akan dibagi tiga zona. 1000 Ha di zona barat, yang berlokasi mulai dari Kapuk hingga Pluit, akan diperuntukkan bagi permukiman berkepadatan rendah. Zona timur-tengah seluas 1.100 Ha, mulai dari Pluit hingga Ancol, diperuntukkan bagi pusat bisnis, rekreasi dan permukiman berkepadatan tinggi. Sedangkan zona utara seluas 600 Ha, yakni sekitar Pelabuhan Tanjung Priok, dipersiapkan untuk pelabuhan, industri dan pergudangan. Kedua, membangun pusat bisnis internasional. Ketiga, penataan kembali kawasan pantai lama.

Mengenai pesatnya pembangunan di kawasan utara Jakarta saat ini, Surjadi mengemukakan, Pemda DKI memiliki tiga pilihan. Menghentikan perkembangan yang pesat itu, membiarkan pembangunan berjalan tanpa koordinasi dan tak terkendali, atau berbuat sesuatu dalam arti merencanakan pembangunan yang konprehensif dan mengendalikannya secara terpadu. Pemda DKI rupanya memilih alternatif ketiga, karena dinilai lebih menguntungkan dari sisi ekonomi, perbaikan lingkungan, dan pendapatan Pemda.

TATAN RUSTANDI

KAWASAN PERUMAHAN PANTAI MUTIARA.
SALAH SATU PROYEK YANG TELAH MELAKUKAN REKLAMASI

Pemda DKI memang sudah perlu untuk segera mengintegrasikan pembangunan di pantai utara Jakarta. Maklumlah, karena belasan investor saat ini sudah melakukan reklamasi secara sendiri-sendiri. Di wilayah barat misalnya, terdapat proyek permukiman Pantai Indah Kapuk milik Metropolitan Group dan Pantai Mutiara milik Dharmala Group yang membangun rumah-rumah ekslusif dengan panorama pantai. Di bagian tengah terdapat Taman Impian Jaya Ancol yang berniat mereklamasi pantainya seluas 250 Ha, untuk perluasan proyeknya. Di bagian timur, yakni di sekitar wilayah Marunda dan Cilincing, telah dikembangkan pusat industri perkayuan, kawasan berikat dan pergudangan *container*. Menurut data Pemda DKI, saat ini praktis tinggal 4 sampai 6 Km saja bentang pantai yang relatif masih belum terbangun. Termasuk diantaranya, garis pantai berkedalaman kurang dari 1 Km yang merupakan hutan pantai.

Mengenai para developer yang sudah mengantungi izin-zin pembangunan itu, Surjadi mengemukakan, mereka dapat terus melanjutkan proyeknya. Tapi, menurutnya, mereka akan diawasi secara ketat dan diarahkan agar pelaksanaannya sesuai dengan rencana Pemda. Gubernur menyatakan, belum akan mengeluarkan izin baru bagi developer yang berminat mereklamasi pantai utara Jakarta. "Tahun depan, baru saya akan melakukan bargaining dengan para developer," ujarnya.

Komitmen yang akan menjadi bagian dari proses tawar menawar Pemda DKI dengan developer itu, juga mencakup kesediaan untuk melakukan subsidi silang dalam membangun perumahan. Tak kurang Presiden Soeharto mengingatkan agar para developer yang akan membangun di lahan hasil reklamasi tidak hanya mau membangun rumah mewah, tapi juga rumah bagi menengah kelompok menengah dan kelompok berpenghasilan rendah.

Untuk lima tahun pertama, menurut Gubernur Surjadi, rencana reklamasi Teluk Jakarta ini akan menelan biaya antara Rp 100 sampai Rp 200 miliar. Dana itu akan bersumber dari hak guna bangunan (HGB) atas tanah hasil reklamasi yang akan berstatus HPL (hak pengelolaan lahan), dana kontribusi fasilitas umum dan fasilitas sosial dari para developer, retribusi prasarana, dan retribusi lingkungan.

Dari besarnya minat developer untuk menanamkan investasinya di pantai utara Jakarta. Pemda DKI nampaknya tidak akan kesulitan danakarena puluhan investor telah berminat untuk ikut menanamkan modalnya. Persoalannya, seperti diingatkan Presiden Soeharto, adalah bagaimana Pemda DKI benar-benar konsisten dalam mengawasi agar proyek ini tidak berdampak buruk pada lingkungan dan tidak menjadi kawasan ekslusif yang hanya diperuntukkan bagi mereka yang berkantong tebal ■

Indra Utama

REKLAMASI PANTAI JAKARTA

Berebut Lahan Hasil Reklamasi

Puluhan investor berebut menggarap lahan hasil reklamasi. Siapa saja mereka dan apa proyek-proyeknya?

Pemda DKI tak perlu bersusah payah mencari investor yang mau menggarap lahan reklamasi Teluk Jakarta. Jauh sebelum rencana reklamasi ini dipaparkan kepada Presiden Soeharto, puluhan investor telah mengajukan izin penguasaan lahan dan izin pembangunan di sepanjang pantai utara Jakarta. Sebagian dari mereka, bahkan ada yang sudah melakukan reklamasi. Baik untuk proyek permukiman mewah, maupun untuk industri dan pergudangan.

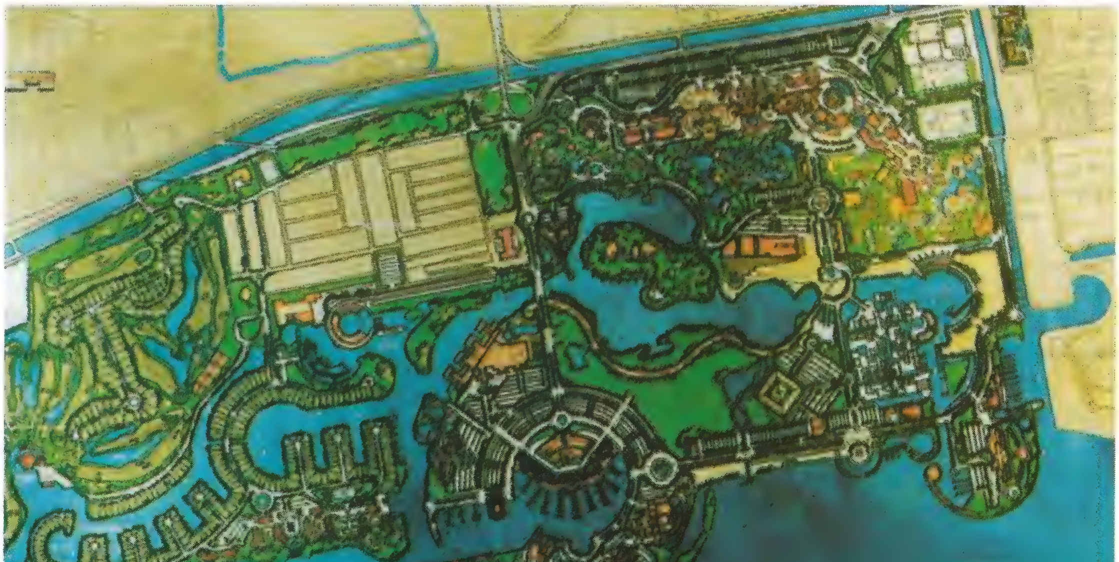
Secara ekonomis, dibandingkan dengan membebaskan lahan komersial di daerah Kota atau Jakarta Pusat, biaya reklamasi memang relatif lebih murah. Harga tanah di lokasi utama Jakarta Pusat dan daerah Kota saat ini umumnya di atas Rp 3 juta per m^2. Padahal untuk mereklamasi pantai, hanya diperlukan biaya sekitar Rp 700 ribu per m^2.

Dharmala Intiland yang membangun proyek permukiman Pantai Mutiara misalnya, mengeluarkan biaya Rp 700 ribu/m^2 untuk menimbun rawa. Tidak salah bila Dharmala Group, melalui anak perusahaannya Taman Harapan, kembali akan melakukan reklamasi laut seluas 61 hektar. Sebelumnya, Taman Harapan telah membangun 600 unit rumah mewah seharga Rp 1miliar/unit di atas lahan reklamasi seluas 40 hektar.

PT Pembangunan Jaya Ancol, yang sukses mereklamasi lahan seluas 550 Ha di kawasan Ancol menjadi pusat rekreasi, juga berencana mereklamasi pantai di sekitar Ancol untuk perluasan proyek mereka. Sesuai *masterplan* Ancol yang tahun lalu memenangkan penghargaan FIABCI Prix d'Excellence untuk kategori *leisure* itu, kawasan Taman Impian Ancol akan dikembangkan menjadi kota rekreasi yang memadukan kawasan perumahan, apartemen, pusat perbelanjaan berkonsep *mall*, hotel-resort, *public utility* serta arena rekreasi. Sebagian proyek ini akan dibangun di atas lahan hasil reklamasi pantai seluas 250 Ha. Reklamasi itu dilakukan karena lahan pengembangan di kawasan Ancol sudah tidak ada lagi. Seperti dikemukakan Ir. Aryanto, deputy direktur PT Pembangunan Jaya Ancol, biaya reklamasi per M2 berkisar US$ 250. Masih jauh lebih murah, dibandingkan lahan di lokasi-lokasi utama di Jakarta.

BPL Pluit, menurut MS Darrundono, Kepala BPL Pluit, juga telah melakukan kerjasama dengan beberapa investor untuk mereklamasi pantai utara seluas 200 hektar. Hampir Rp 500 miliar dikucurkan untuk mendanai proyek ini. "Tahun 1996 proyek reklamasi ini diharapkan akan rampung," kata Darrundono.

Selain Dharmala group, Jaya Group, dan BPL Pluit, beberapa grup perusahaan lain juga sudah siap menancapkan benderanya di kawasan pantai utara. Raja sineplek Sudwikatmono malah sudah lama membangun Kawasan Berikat Nusantara



SEBAGIAN MASTERPLAN PENGEMBANGAN TAMAN IMPIAN JAYA ANCOL

Marunda (KBNM). Bersama beberapa pengusaha lain, Ciputra juga membentuk konsorsium dan menggelar proyek permukiman Pantai Indah Kapuk (PIK).

Tommy Soeharto dan Indra Rukmana pun tak mau kalah dengan menggelar proyek Pantai Hijau dan Pantai Emasnya di atas daratan baru hasil reklamasi tersebut. Terlihat antrian panjang para peminat daratan ciptaan ini. Karena itulah, Gubernur DKI merencanakan pelaksanaan reklamasi ini akan dikoordinasikan oleh badan usaha Pemda. Nantinya, lahan baru hasil kerjasama ini akan disewakan, dikontrakan, atau dijual kepada pihak ketiga yang akan membangunnya. "Unit usaha itu bertanggungjawab terhadap penyediaan kawasan siap bangun dan pemeliharaan kawasan pantai yang ada," jelas TB. Rais, Wakil Gubernur DKI Jakarta bidang Ekonomi dan Pembangunan.

Bila tidak segera diatur, pelaksanaan reklamasi memang bisa semakin kacau karena menjadi ajang rebutan developer kakap. Maklum, dengan teknis yang tidak terlalu rumit dan biaya relatif ringan, investor bermodal kuat mampu menciptakan daratan baru yang dapat dijual dengan harga tinggi. Padahal, semula ada anggapan, menimbun laut untuk memperoleh daratan baru hanya mimpi developer sinting.

Sebenarnya, ide awal pelaksanaaan reklamasi bermula dari proses pengerukan yang sering dilakukan pada pelabuhan-pelabuhan. Sisa-sisa material yang dikeruk dari pendangkalan ini dibuang ke tengah laut dan tidak berguna sama sekali. Lama-lama, terjadi penumpukan yang membentuk daratan.

Untukmendukung reklamasi pantai ini, bahan material urugan yang digunakan, selain memotong bukit, juga bisa dilakukan dengan mengambil material yang ada di dasar laut. Menurut Surjadi Soedirdja, sisa material pembuangan pada rencana pembuatan stasiun terpadu bawah tanah di Manggarai juga dapat digunakan.

Pelaksanaan awal reklamasi dilakukan dengan membuat tanggul (dam) yang disesuaikan besar kecilnya gelombang. Dam ini berfungsi untuk melindungi material urug agar tidak bergeser oleh gerakan air laut.

Selanjutnya, tahap pengerjaan reklamasi dilakukan dengan memasang

ARTIST IMPRESSION SEBAGIAN KAWASAN PANTAI INDAH KAPUK

vertical drain atau *side drain*. Pengerjaan ini dilakukan untuk mengatur jalur keluar masuk air yang terimbas material tanah pada saat pembebanan *(surcharge)* dan pemadatan. Reklamasi yang dilakukan pada daerah pantai dengan kedalaman tidak lebih dari 10 meter, diperkirakan lebih menguntungkan. Karena memerlukan sedikit material.

IR. TB RAIS
MENYIAPKAN KASIBA

Sebelum lahan hasil reklamasi dimanfaatkan, harus dilakukan beberapa metode perbaikan tanah. Prosesnya dilakukan beberapa tahap. Pertama, soil precompression dengan pemberian beban dan penggunaan vertical drain. Kedua, pemberian perkuatan tanah *(soil reinforcement)*, ketiga pemadatan tanah *(deep compaction)*, keempat injeksi atau *grouting* ke dalam tanah. Yang terakhir stabilisasi tanah dengan bahan kimia dan stabilisasi dengan cara *thermal*. Tingkat kepadatan tanah hasil reklamasi harus sempurna, setidaknya mendekati angka 99 persen.

Untuk memindahkan material ke lokasi, pada dasarnya digunakan dua metode, yaitu dengan sistem operasi Dredger Mekanik Non Self Propelled. Cara ini menggunakan perlengkapan transpor berupa tongkang sebagai tempat material kerukan. Cara kedua menggunakan alat keruk mekanik hidraulik tanpa perlengkapan angkut, tapi menggunakan pipa menuju lokasi reklamasi. Untuk material dari darat, diperlukan lagi sejumlah truk pengangkut.

Sebagian besar proses pematangan lahan juga dilakukan pada kawasan biasa. Itu sebabnya biaya reklamasi tidak lebih mahal dibanding pembebasan lahan. Tidak salah bila antrian developer yang ingin melakukan reklamasi semakin panjang saja. Dan mimpi manusia menciptakan kota di atas air pun menjadi nyata ■ *IU*

REKLAMASI PANTAI JAKARTA

Studi Amdal dan Hak Atas Tanah

Tanpa koordinasi terpadu, reklamasi pantai utara Jakarta akan menimbulkan dampak buruk pada lingkungan. Mampukah Amdal mengatasinya?

Dua aspek penting yang terkait dengan reklamasi pantai utara Jakarta adalah aspek lingkungan dan pertanahan. Aspek lingkungan perlu mendapat perhatian khusus, karena kondisi fisik kawasan pantura Jakarta saat ini sebagian besar lebih rendah dari permukaan laut sehingga rawan banjir. Maklum, di sekitar daerah inilah ke-13 sungai yang melintas Jakarta bermuara. Juga sering terjadi abrasi pantai dan pencemaran hutan bakau, serta terdapat permukiman kumuh dengan kepadatan tinggi.

Wajarlah jika Presiden Soeharto perlu mengingatkan agar jajaran Pemda DKI memperhatikan masalah tersebut dalam melakukan reklamasi. Keberadaan hutan bakau, ujar Presiden, selain melindungi pencemaran juga merupakan sumber penghidupan yang layak bagi nelayan.

Dengan berbagai kondisi yang bersifat kompleks tersebut, Menteri Negara Lingkungan Hidup (LH) Sarwono Kusumaatmadja berpendapat, reklamasi secara terpadu justru merupakan jawaban untuk membenahi lingkungan Jakarta. Dalam wawancara dengan *Kompas*, Sarwono menyebut contoh, untuk membangun hutan bakau besar-besaran atau pembersihan sungai, biayanya sangat mahal dan masih harus dipikirkan penempatan lumpur atau tanah yang dikeruk. Tapi, jika proyek tersebut menjadi bagian dari reklamasi, pengerjaannya akan lebih mudah. "Saya sulit untuk membayangkan bagaimana cara menyelamatkan Teluk Jakarta tanpa reklamasi semacam itu," ujarnya.

Jika secara konsep sudah sesuai, persoalan yang banyak dikhawatirkan para pakar lingkungan, adalah bobot studi Amdal yang akan menjadi referensi bagi Pemda untuk memberikan izin pembangunan. Seperti dikemukakan Staf Ahli Menteri Negara LH, Bidang Lingkungan Nasional Dr. Ir. Herman Haeruman JS, Amdal yang ada sekarang ini kebanyakan tidak bisa menjamin kelestarian lingkungan. Soalnya, hasil studi Amdal sangat dipengaruhi oleh pengetahuan yang membuatnya. Jika yang membuat pengetahuannya rendah maka hasil Amdalnya juga rendah. Apalagi jika pengetahuan kelautannya kurang, tambahnya. Dalam kaitan inilah, Sarwono mengemukakan, Amdal bagi reklamasi Teluk Jakarta akan melibatkan ahli hidrologi, biologi, ahli perkotaan, arsitek, dan tidak tertutup kemungkinan untuk bekerja sama dengan tenaga ahli asing.

TATAN RUSTANDI

SARWONO KUSUMAATMADJA
MELIBATKAN TENAGA ASING

Kerisauan tentang dampak lingkungan dari reklamasi pantai ini nampaknya wajar. Belajar dari kasus PIK (Pantai Indah Kapuk) misalnya, terbukti bahwa persoalan ini cukup pelik. Kasus penurunan jalan tol Sedyatmo yang menuju Bandara Soekarno-Hatta, serta banjir yang kerap menggenangi daerah sepanjang jalan tol itu, seyogyanya menjadi pelajaran agar proses pengerasan lahan basah dilakukan secara hati-hati.

Belum lagi kemungkinan terganggunya Hutan Lindung Angke Kapuk dan Cagar Alam Muara Angke akibat air yang mengalir ke laut tidak tersaring lagi oleh akar-akaran mangrove yang dulu pernah ada. Kualitas air laut dapat bertambah buruk dan hilangnya tempat parkir sementara air sungai dari daratan, mengakibatkan selalu timbul banjir.

Aspek pertanahan juga merupakan masalah tersendiri, mengingat saat ini belum ada ketentuan yang mengatur tanah timbul dan tanah hasil reklamasi. Menurut Tjahjana M. Ruchjat, dari Kantor BPN, saat ini pemerintah baru menyusun rancangan peraturan pemerintah mengenai hal itu.

Secara prinsip, menurutnya, sebelum dikeluarkan haknya, tanah reklamasi berstatus tanah negara. Alternatif yang dapat diberikan adalah, pertama, HGB Induk kepada developer dengan kewajiban menyisakan sebagian tanahnya untuk keperluan perlindungan kawasan termasuk kawasan lindung. Atas dasar HGB Induk, kemudian dapat dipecah-pecah sesuai penggunaannya menjadi HGB yang diberikan kepada para pengguna bidang tanah.

Alternatif kedua adalah Hak Pengelolaan (HPL) kepada Pemerintah Daerah yang merupakan bagian hak penguasaan atas tanah dari Pemerintah Pusat. Pemerintah Daerah sebagai pemegang HPL selanjutnya dapat menyerahkan bagian-bagian tanah kepada pihak ketiga dengan memperoleh uang pungutan sebagai sumber keuangan daerah. Jika jangka waktu yang diperjanjikan sudah habis, tanah kembali kepada Pemerintah Daerah dan selanjutnya dapat diperpanjang atau diperbaharui lagi atau diberikan kepada pihak lain dengan dikenakan pungutan kembali.

Tjahjana menilai, administrasi penyelenggaraan tanah hasil reklamasi akan lebih mudah bila diawali dengan Hak Pengelolaan atas nama Pemerintah Daerah DKI ■

BN/BR

Victor® FURNITURE
disain menarik, mutu terbaik

WITH MORE THAN
21 YEAR EXPERIENCE
WE CAN OFFER YOU
MUCH MORE VALUABLE
PRODUCTS THAN YOU EVER
EXPECTED
VICTOR PRODUCTS
HAVE BEEN EXPORTED
TO MORE THAN
20 COUNTRIES
IN THE WORLD

- BETTER SERVICE
- BETTER QUALITY
- BETTER VALUE

AND " BETTER PROFIT"
FOR YOUR BUSINESS

WE'ARE YOUR
TRUSTWORTHY
PARTNER

INNOVATION
IS
OUR TRADITION

VICTOR INDAH PRIMA PT.

Mengantisipasi Kelesuan

JOHANES LIM

TATAN RUSTANDI

Yang menurun itu adalah pembeli investor, sedang pembeli enduser tetap tinggi. Namun, mereka menghendaki produk dengan fasilitas lengkap, harga terjangkau dan dapat segera dihuni.

Banyak isyu dan pro kontra tentang bisnis properti belakangan ini. Baik yang dilemparkan para pengamat maupun para praktisi bisnis properti sendiri. Sebagian berpendapat, akibat kelebihan pasok dan tingginya suku bunga bank, akan membuat permintaan menurun dan terjadi *mis-match* (penundaan pengembalian kredit kepada perbankan), yang jika tidak diantisipasi dan dicarikan solusinya, bisa mengarah pada kolaps. Ada lagi yang berkeyakinan, prospek bisnis properti tahun ini sama baiknya (bahkan akan lebih baik) dari tahun lalu. Karena permintaan terhadap produk properti tidak pernah turun, tapi terus meningkat seiring dengan bertambahnya populasi penduduk dan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang terus membaik. Sekalipun suplai melimpah dan suku bunga pinjaman bank meningkat, asalkan developer pandai-pandai membidik sasaran dan mengatur strategi, tidak akan ada masalah.

Lepas dari pro kontra itu, apakah sebenarnya yang sedang terjadi? Pendapat penulis, beberapa bulan terakhir, memang terjadi kesulitan pemasaran dan penurunan omset penjualan pada hampir semua developer yang memasarkan produk properti kelas menengah atas.

Kita menyaksikan bahwa dampak, respon pembeli dan efektivitas dan aktivitas periklanan, pameran, *open house* dan *pre-project selling* sangat menurun. Padahal, pembeli sudah diiming-imingi dengan rabat besar serta bonus melimpah. Dering telepon pada hari iklan dipasang sampai hilang. Hanya ada beberapa penelepon. Itupun tidak potensial.

Demikian juga keikutsertaan pada pameran produk perumahan, nyaris hanya sekadar aktivitas pameran. Tidak untuk meraup penjualan seperti tahun sebelumnya. Apalagi aktivitas *pre-project selling* hanya ramai pengunjung jika ada acara *dinner gathering*, tapi sepi transaksi. Namun, developer yang memasarkan produk perumahan menengah ke bawah yang siap huni dan berfasilitas lengkap, tetap dikerumuni pembeli. Juga beberapa proyek di wilayah Jakarta Barat, tampaknya tetap laris dan bebas resesi.

Mengapa itu terjadi? Pertama, ramainya para pengusaha dari segala latar belakang terjun ke sektor properti, membuat sektor ini menjadi marak. Penawaran produk melimpah, membuat pembeli (sekalipun bertambah dari tahun ke tahun) semakin kritis dan manja. Developer yang membangun dan menangani proyeknya dengan ala kadarnya akan tidak kebagian jatah. Bagi proyek yang bagus pun tetap akan mendapat porsi yang lebih kecil dibanding tahun-tahun sebelumnya. Sebab, "kue" yang ada besarnya tidak proporsional dibanding jumlah konsumen yang harus dibagi.

Kedua, permintaan memang menurun. Ini sangat terasa bagi developer yang melakukan *pre-project selling*. Penurunan itu karena berkurangnya pembeli investor atau spekulan dan karena meningkatnya suku bunga. Investor berpikir, lebih aman dan lebih nyaman menginvestasikan uangnya di bank, baik dengan deposito rupiah maupun valas. Karena tingginya suku bunga pinjaman bank dan PPh pasal 22 sebesar 5 persen yang dikenakan. Jika ia menjual lagi rumah investasinya kelak, belum tentu dapat diperoleh kenaikan riil harga rumah yang dibelinya dalam setahun (harga rumah yang diberitakan naik oleh developer, belum tentu adalah harga riil yang terjadi di pasar sekunder). Dan, jika mereka mau spekulasi jangka pendek, mengandalkan *ghost booking*, membayar *booking fee* ke developer dan mencoba menjualnya lagi ke *enduser* dengan mendapat profit, sudah sukar dilakukan. Karena, stok di developer sendiri sukar dijual. Untuk apa *enduser* membeli dari spekulan, jika dapat membeli langsung dari developer dengan harga sama atau lebih murah. Sudah cukup banyak spekulan semacam itu yang kapok, karena *booking* kaveling-nya tidak laku terjual sampai uang *booking*-nya hangus. Jadi, yang menurun itu adalah pembeli investor, sedang pembeli *enduser* tetap tinggi. Namun, mereka menghendaki produk dengan fasilitas lengkap, harga terjangkau dan dapat segera dihuni.

Dalam situasi seperti ini, apa yang harus dilakukan? Padahal, kita tidak dapat menyetop para developer pemain baru. Kita juga tak bisa meminta perbankan menurunkan suku bunganya, karena bisa terjadi *capital flight*. Menurut penulis, hal-hal ekstern biarlah terjadi secara alamiah dan juga tidak perlu kita kipasi dengan polemik tentang *crash* lagi.

Yang seharusnya dilakukan: Pertama, membenahi faktor intern perusahaan, yakni dengan melakukan terobosan yang inovatif, untuk memenangkan pasar yang saat ini dalam kondisi semi jenuh. Sudah jelaskah target pasar? Sudah jelaskah *positioning* perusahaan dan

produk? Sudahkah didasarkan *positioning* Anda atas SWOT *analysis, market & financial feasibility study?* Sudah baikkah asumsi atas *cash flow projection dan debt equity ratio*, sehingga Anda tidak akan goyah sekalipun ada perubahan tak terduga di masa depan? Jika belum, lakukanlah segera. Karena terjadinya *mis-match* bagi mereka yang tidak melakukan semua *preliminary business concept* di atas, yakni orang yang menggampangkan dan tidak memperhitungkan *turbulency* masa depan. Jika sudah, berarti Anda mengerti kekuatan permintaan pasar: segmen menengah ke bawah, yakni produk perumahan atau apartemen untuk kaum profesional di pusat distrik bisnis seharga Rp 120 juta ke bawah. Anda juga mengerti bahwa untuk mengikat pembeli di tengah hiruk pikuknya kompetisi, diperlukan magnit tertentu yang membuat posisi produk Anda lain daripada yang lain dan menjadi *competitive advantage.* Anda juga tentu tahu bahwa komitmen developer dan janji kepada pembeli, mempe-ngaruhi berhasil atau gagalnya proyek.

Kedua, inovasi produk. Misal, jika Anda memasarkan proyek dengan produk menengah ke bawah, dengan kompetitor di sekitar area itu juga mem-punyai karakteristik yang sama, jadilah berbeda dengan mereka. Kebanyakan proyek di kelas ini hanya mempunyai taman bermain sebagai fasilitas. Maka, buatlah proyek permukiman Anda nyaman dengan fasilitas *sport club* yang cukup lengkap. Ini akan mengatrol penjualan dan memberi keuntungan di atas rata-rata. *Sport club* bukan pemborosan, tapi investasi yang akan kembali dari hasil mengelola *membership sport club* dan juga ada percepatan penjualan, sehingga *spread gain* dari bunga bank karena pengembalian pinjaman dan *cash in* lebih dini. Contoh lain, bila proyek Anda dilewati sungai atau dekat situ, buatlah kerjasama dengan PU Pengairan untuk membuat fasilitas rekreasi air, seperti kano, sepeda air dan sebagainya.

Ketiga, inovasi sistem manajemen. Ini penting agar terjadi arus informasi yang baik antar departemen. Setiap departemen, sekalipun mandiri, namun terintegrasi, melalui evaluasi kinerja rakor mingguan yang kesemuanya bertujuan untuk membudayakan dan meningkatkan kepuasan pelanggan secara total, untuk memberikan kepuasan optimal bagi konsumen. SDM juga akan dilatih dan dimotivasi secara intensif dan berkesinambungan untuk mengaplikasikan sistem itu, sampai terjadi keselarasan antara sistem dan manusia yang terlibat di dalamnya. Sehingga, setiap orang di perusahaan, mulai dari pesuruh sampai pemegang saham, bahkan pemasok dan sub-kontraktor tahu bahwa di perusahaan ini diberikan pelayanan terbaik untuk kepuasan pembali adalah yang utama dan pertama. Jangan terjadi degradasi komitmen atas mutu dan pelayanan, sekalipun pembeli sudah melunasi pembayarannya.

Keempat, inovasi pemasaran. Seperti diketahui respon pembeli dan aneka efektivitas pemasaran tradisional seperti iklan, promosi, pameran, *kanvassing*, penawaran lewat surat, kounter pejualan, belakangan ini sudah makin kurang memadai. Karena, pembeli sudah jenuh dijejali dengan aneka aktifitas A&P yang itu-itu saja dari berbagai macam media dan produk. Sehingga, perlu inovasi pada aktivitas A&P dan *direct sales* dalam bidang properti. Untuk yang terakhir, banyak developer menggunakan jasa klub broker. Bahkan developer-developer besar mendirikan klub broker intern sendiri, seperti Lippo Group, PSP, Ciputra Group dan Modern Group.

Sekalipun memanfaatkan jaringan broker merupakan pemasaran inovatif, namun jika faktor produk/proyek tidak dibenahi, tidak akan membawa dampak berarti. Sebab, broker tetap menjual kepada *enduser* yang membutuhkan benefit yang khusus dari produk. Karena itu, produk yang jelek tetap tidak akan tertolong sekalipun dipasarkan oleh ribuan broker.

Untuk mengikat pembeli di tengah hiruk pikuknya kompetisi, diperlukan magnit tertentu yang membuat posisi produk Anda lain daripada yang lain dan menjadi competitive advantage. Anda juga tentu tahu bahwa komitmen developer dan janji kepada pembeli, mempengaruhi berhasil atau gagalnya proyek.

Di samping itu, semakin terfokusnya pemasaran produk properti kepada *enduser* membuat klub broker harus melakukan berbagai langkah antisipasi dan inovasi, mengingat mayoritas anggota klub broker juga merangkap sebagai investor. Mereka belum mampu memasarkan produk permukiman kepada *enduser*. Kehebatan broker yang terdengar selama ini, yang mampu menjual ratusan produk dalam hitungan hari, semuanya adalah proyek prestisius, resort atau rumah kedua yang jyga sering disebut penjualan *ghost booking*. Sedang untuk proyek reguler yang ditujukan untuk dihuni, masih langka.

Agar klub broker dapat berpartisipasi mengatasi kesulitan para developer saat ini, perlu diterapkan peningkatan keterampilan, etika dan motivasi para anggotanya, dengan memberikan program latian motivasi dalam seluk beluk bisnis properti, membangun karakter dan keahlian menjual, agar mereka mampu menjual secara etis dan mutual benefid, baik kepada investor maupun kepada *enduser* ■

Penulis, Direktur Eksekutif PT Soli DEO Manacons, Jakarta.

PERSIAPKAN KUNJUNGAN ANDA

PAMERAN PERUMAHAN TERLENGKAP

REAL ESTATE EXPO '95

JAKARTA CONVENTION CENTER
24 MARET – 2 APRIL 1995

TGL. 24 MARET DIBUKA JAM 16.30 – 22.00 WIB
TGL. 25 MARET – 2 APRIL DIBUKA JAM 10.00 – 22.00 WIB

MENAMPILKAN

RATUSAN PROYEK PERUMAHAN, APARTEMEN, VILLA GOLF - RESORT DAN PERKANTORAN, DI JAKARTA, BOGOR, TANGERANG, BEKASI, CILEGON, PANTAI CARITA, PANTAI ANYER, KAWASAN PUNCAK DAN BATAM.

GRATIS KONSULTASI

- CARA MEMPEROLEH IMB BERSAMA DINAS P2K DKI JAKARTA
- DISAIN ARSITEKTUR BERSAMA IKATAN ARSITEK INDONESIA
- CARA MEMPEROLEH RUMAH IDAMAN BERSAMA AREBI

HARGA RUMAH MULAI 10 JUTA RUPIAH

REAL ESTATE INDONESIA REI

DEBINDO deb

Di JAKARTA DESIGN CENTER
Anda bisa mewujudkan impian anda

Konsep baru belanja interior dan arsitektur :
Melihat, memilih, merancang, konsultasi
dan memiliki, sekaligus disatu tempat.

JAKARTA DESIGN CENTER

JL. GATOT SUBROTO NO. 53 SLIPI
JAKARTA 10260 INDONESIA
TELP. 021 5495130
FAX. 021 5495116

TOKOH

TANTO KURNIAWAN

Banyak Developer Bisa Tersungkur

Di tengah ketatnya persaingan di antara para insinyur kawakan di Pembangunan Jaya Group, karirnya melesat pesat hingga dipercaya menjadi Dirut PT Jaya Real Property, Dirut Jaya Land, dan direktur di beberapa perusahaan dalam grup Jaya. Padahal, latar belakang anak pedagang emping ini adalah manajemen transportasi. "Saya akan keluar dari perusahaan ini, jika tak dapat lagi mengakomodir ide-ide kreatif saya," ujarnya.

Profesional handal di bisnis properti ternyata tak harus berlatar belakang pendidikan teknik sipil atau arsitek. Hal itu, setidaknya telah dibuktikan oleh Tanto Kurniawan, alumnus Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia 1980, yang kini menduduki posisi puncak di beberapa perusahaan dalam group Pembangunan Jaya. Bergabung di PT Pembangunan Jaya pada pertengahan tahun 1981, Tanto pertama kali ditempatkan di bagian riset dan pengembangan. Setahun kemudian, ia dipercaya menjadi asisten finance manager, *dan ditugasi membuat studi kelayakan proyek-proyek baru yang akan dikembangkan Jaya. Di sinilah ketajaman analisisnya mulai terlihat. Satu proyek properti cukup besar yang diusulkan beberapa eksekutif Jaya yang lebih senior, ia tolak karena dinilainya tak* feasible. *Terbukti beberapa tahun kemudian, Jaya bisa menderita rugi besar jika proyek itu dilaksanakan.*

Sejak itulah, konon, Ir. Ciputra tertarik pada kemampuan stafnya ini, yang ketika itu tergolong masih yunior. Ia lalu dipromosikan menjadi kepala divisi keuangan departemen real estate Jaya Group. Tahun 1986, Tanto dipercaya menjadi wakil direktur PT Capital Mutual Corporation (CMC), salah satu unit kegiatan Jaya yang membawahkan 20 anak perusahaan, yang membidangi berbagai jenis industri mulai farmasi hingga jasa konsultan.

Setelah 2 tahun di PT CMC, Tanto ditarik kembali ke holding sebagai kepala direktorat keuangan departemen real estate. Baru tiga bulan, ia dipromosikan kembali menjadi deputy director dengan tugas menangani BPP Ancol dan PT Taman Impian Jaya Ancol. Sukses mengembangkan Taman Impian Jaya Ancol, tahun 1991 Tanto dipercaya memegang jabatan direktur di empat perusahaan sekaligus: PT Pembangunan Jaya, PT Jaya Real Property, PT Jaya Real Estate Company, dan PT Wisma Jaya Artek. Tahun 1992, ia diangkat menjadi komisaris Jayabank, dan setahun kemudian ia dipercaya menjadi direktur PT Jaya Obayashi dan PT Bintaro Serpong Damai. Dengan berbagai pengalaman itu, wajarlah agaknya, jika pada tahun 1994 lalu, dia dipercaya menjadi Dirut PT Jaya Real Property dan Dirut PT Jaya Land. Tanto sendiri menganggap Jaya Group sebagai Kawah Candradimuka yang menjadikannya matang di bisnis properti. "Di sini saya mengerti apa itu sense of business, *yakni ramuan antara idealisme dan materialisme," ujarnya. Kepada Musfihin Dahlan dan Bambang Budiono dari* Properti Indonesia, *ia bertutur panjang tentang karakteristik dan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis properti. Berikut ini petikannya.*

Selamat! Anda diangkat jadi Dirut Jaya Real Property, menggantikan Ir. Ciputra. Mudah-mudahan nanti bisa menyaingi prestasi beliau

Ha ha ha, saya tidak mungkin membandingkan diri saya dengan Pak Ci. Beliau itu guru bagi saya dan semua profesional di Jaya. Bayang-bayang Pak Ci akan terus ada di perusahaan ini, karena beliau kan masih duduk sebagai Preskom. Kepercayaan ini merupakan beban berat bagi saya. Sekarang tinggal bagaimana kepemimpinan saya tidak lebih jelek dari beliau. Pak Ci telah memberi saya tongkat emas, saya harus menjaganya jangan sampai jadi perak. Minimal harus tetap emas, dan syukur-syukur kalau bisa jadi platinum. Itu obsesi saya. Tapi, semuanya tergantung juga pada dukungan teman-teman di sini.

SAAT MELAKUKAN EMISI SAHAM PT JRP, MENJADI SAHAM BLUECHIPS DI PASAR MODAL.

Situasi bisnis properti sendiri, saat ini nampaknya sedang lesu. Bagaimana Anda memandang kondisi ini?

Tingkat bunga saat ini terus naik, sehingga biaya produksi meningkat dan developer perlu menaikkan harga jualnya. Konsumen akan membeli rumah dengan bunga KPR yang juga naik, sehingga kenaikannya jadi *double*. Padahal, pendapatan mereka relatif stabil. Pemerintah memang telah menaikkan gaji PNS 10% dan taruhlah gaji karyawan swasta juga akan naik. Tapi seberapa besar *magnitude* kenaikan itu. Bunga KPR pada awal tahun ini sudah 19,5%, atau naik 2,5% dibandingkan 1994. 2,5% dari 17% berarti kenaikannya 15%. Kenaikan KPR mungkin bisa

mencapai 22% sehingga *gap* nya makin tinggi. Kemudian karena bunga deposito cukup tinggi, masyarakat juga akan lebih terdorong untuk menyimpang uangnya di bank. Semua ini merupakan tantangan yang cukup berat bagi para developer. Mereka harus bisa mengatur nafasnya dan bisa membidik segmen pasar yang masih punya peluang besar.

Dari semua subsektor properti, mana yang peluangnya saat ini masih besar?

Apartemen saya kira lesu. Harga rata-ratanya merosot sekitar 35% dibandingkan tahun lalu. Bisnis perkantoran akan menghadapi kelebihan pasok akibat besarnya suplai ruang baru. Kita tidak memproyeksikan bahwa harga sewa kantor di Jakarta tahun ini akan naik. Tingkat hunian rata-rata hotel saat ini di bawah 60%, sehingga menimbulkan perang harga. Setiap hotel menawarkan harga-harga khusus. Di Jakarta Utara ada hotel baru yang tingkat huniannya hanya 35%. Bahkan di Tangerang, ada hotel berbintang yang tingkat huniannya 25%, itupun sebagian besar diisi oleh ekspatriat dari grup usaha mereka. Rumah menengah bawah saya kira, yang peluangnya masih cukup besar.

Kalau situasi ini terus berlangsung, mungkin akan banyak developer yang bangkrut?

Semua ini akibat longgarnya *barier of entry* bisnis properti. Karena tahun lalu bisnis properti *boom* dan cari kredit mudah, orang yang tidak menguasai karakter bisnis inipun ikut-ikut jadi developer. Ketika suplai kopi melimpah di Brazil dan harganya merosot, sebagian kopi itu dibakar untuk mengurangi pasokan. Properti mana mungkin dibakar.

Kebijakan pemerintah menaikkan bunga dan memperketat kredit, merupakan proses seleksi alamiah bagi developer. Hanya developer yang bernafas panjang saja yang bisa mengatasi masa sulit seperti ini. Developer baru yang tak punya nafas panjang akan terseleksi secara alamiah. Dia akan pindah ke bisnisnya semula, atau bisnis lain. Yang bahaya adalah jika mereka sudah menggunakan kredit bank itu untuk membebaskan tanah. Saat mentok, ia lalu pergi ke bank dan pasrah. Kita tidak harapkan terjadi teori domino, dimana satu jatuh yang lain jatuh. Kalau itu terjadi, semua akan sengsara, baik developer, konsumen, maupun banknya. Dan properti akan dimasukkan dalam kategori bidang yang tidak direkomendasikan untuk investasi.

Developer yang bernafas panjang, apakah identik dengan yang bermodal kuat?

Saya kira ya. Bisnis properti ini kan bersifat jangka panjang dan *capital intensive*. Bobot perusahaan properti karenanya akan ditentukan oleh *track record*-nya, apakah dia sudah teruji atau tidak melewati situasi yang sulit. Juga apakah dia memiliki akses yang baik terhadap pemerintah, bank, mitra usahanya, dan yang terpenting adalah konsumennya.

Kesannya memang kurang mengenakkan, karena kebijakan pemerintah yang menaikkkan bunga dan memperketat kredit itu, bisa membuat developer besar jadi besar dan yang kecil tetap kecil atau mati.

Faktanya mungkin begitu. Tapi kita mesti lihat, pemerintah bukan mematikan yang kecil, melainkan mematikan para spekulan dan *new comer* yang latah itu. Mereka inilah yang akan tersungkur karena terlalu mengandalkan pinjaman bank, sehingga termakan bunga. Kesimpulan saya, situasi ini akan berdampak buruk kepada developer pendatang baru atau developer kecil yang tidak punya sandaran *financial*. Saya melihat, yang kedua ini masih memiliki hak hidup, asal memiliki pengalaman cukup.

Bank sendiri nampaknya lebih senang memberikan kredit pada developer besar dibandingkan kepada developer kecil?

Saya kira tidak. Bank sekarang mulai bersikap hati-hati dalam menyalurkan kredit properti, baik ke developer besar maupun kecil. Kita tahu bahwa rumusan *debt to equity ratio* yang umum dianut bank adalah 2:1, artinya dua *loan* satu ekuiti. Mulai beberapa waktu lalu, bank menerapkan langkah prudential, bukan lagi 2:1 tapi rasionya menjadi 1:1. Bagi investor tertentu, rasio yang diinginkan malah 1:2, satu *loan* dua ekuiti. Jadi sudah sangat konservatif. Dengan begitu, asumsinya, perusahaan tidak terpengaruh banyak oleh fluktuasi kenaikan suku bunga. Efisiensi juga bisa lebih ditingkatkan karena harga produk bisa diturunkan. Memang ini merupakan sesuatu yang dilematis, karena developer selain harus menjaga

arus kasnya juga dituntut untuk melakukan ekspansi.

Kalau rasionya 1:2, bagaimana perusahaan bisa bergerak lincah?

Perusahaan memang bisa menjadi tidak lincah. Tapi, keadaan ini kan sifatnya temporer. Ini kebijakan bank hati-hati. Karena dalam situasi normal, standar yang digunakan adalah 2:1. Saya kira, ini juga merupakan isyarat bahwa perusahaan harus mencari sumber pembiayaan selain bank. Bisa dengan menarik pelunasan KPR sebelum rumahnya jadi, bisa juga dengan menerbitkan obligasi. Developer yang sehat tidak akan keberatan dengan kebijakan bank yang *prudent* seperti saat ini. Yang repot, adalah developer baru atau developer kecil yang punya ketergantungan besar pada pinjaman bank.

Untuk menjaga *cash flow*, sejumlah developer menurunkan harga jual rumahnya melalui diskon yang besar. Apa hal ini juga akan dilakukan Jaya Property?

Saya tegaskan, tidak. Jika semua developer melakukan itu, maka akan terjadi perang harga.

Kondisi yang ada saat ini belum kiamat bagi bisnis properti di Indonesia.

Yang jadi persoalaan adalah developer yang pada tahun lalu terlalu bersemangat menaikkan harga. Sekarang panik sampai ada yang memberi diskon 50%. Itukan merugikan bagi konsumen yang telah membeli sebelumnya. Perlu diingat, permintaan properti itu bersifat *inelastis*. Artinya, diturunkan serendah-rendah pun harganya, peningkatan penjualannya hanya sedikit. Sebaliknya, harga dinaikkan setinggi-tingginya pun, hanya berpengaruh sedikit terhadap omset penjualan. Karena daya beli masyarakat relatif menurun, memang ada koreksi. Tapi tak perlu panik. Tahun 1991 saat bunga bank mencapai 30%, toh masih banyak developer yang *survive*. Sampai beberapa bulan ke depan, bunga bank mungkin bisa mencapai 22%, masih 8% di bawah tahun 1991.

Apa alternatif pembiayaan yang menarik, selain bank?

Developer harus mencari konsep pembiayaan baru. Bank sudah sulit memberi, ya cari jalan lain. Misalnya, *go public*. Melalui *go public* kita dapat dana yang tidak memberatkan karena tak terkena bunga. Intinya sangat murah. Cara itu yang banyak dilakukan oleh banyak perusahaan pada tahun lalu. Sekarang, untuk *go public* agaknya juga sudah susah. Developer bisa cari dana lain dengan menerbitkan obligasi.

Cuma masalahnya, apakah perusahaan-perusahaan di sini berani untuk di-*rating*. Sebab dia punya manajemen dan kondisi keuangan itu semuanya dibedah. Ambil contoh yang paling gampang saja. Sekarang ada isyu penyakit AIDS. Bagi yang suka jajan kan takut diperiksa, sebab dia berpikir jangan-jangan di tubuhnya ada virus HIV. Lalu mereka memutuskan, ah *nggak deh*. Nah, perusahaan-perusahaan juga begitu. Karena cemas perusahaannya terkena AIDS, mereka menolak di periksa.

Bagi perusahaan di Indonesia, akan lebih baik jika *rating* itu dilakukan oleh lembaga independen, seperti Pefindo. Karena kalau dilakukan oleh *fund manager*, perusahaan kita yang sebaik apapun akan diklasifikasi lebih rendah dari perusahaan yang sama di Malaysia atau Singapura. Itu disebabkan oleh *country risk* Indonesia yang mereka nilai lebih besar dari Malaysia dan Singapura.

Tapi secara umum, perekonomian Indonesia kan masih baik?

Banyak investor di luar negeri melihat Indonesia sebagai *emerging market*. Pada Desember 1994, di Cebu Filipina, ada seminar yang diselenggarakan oleh majalah "The Economist". Seminar itu justru mengetengahkan begitu bagusnya ekonomi di Indonesia, dibuktikan oleh banyaknya perusahaan yang mengalami *growth* sangat baik pada 1994. Malah dikatakan, kalau pada 1994 ada perusahaan di Indonesia yang tidak memiliki *growth* baik, berarti ada *something wrong* di dalamnya. Karena iklimnya begitu baik. Indonesia memproyeksikan *growth* 7%. Saya kira tidak jelek, walau Malaysia 8,5%. Masalahnya, utang LN kita sudah hampir

US$ 100 miliar, dan DSR sudah di atas 30%. Itu semua berdampak pada *country risk* tadi.

Jaya Real Property sendiri sudah dirating?

Sudah beberapa kali. Tiga minggu lalu saya kedatangan satu *fund manager*. Dia menawarkan agar JRP mengeluarkan obligasi. Mereka menilai JRP memiliki likuiditas yang baik. Nah, kalau kita bisa jaga kesehatan perusahaan kita, tentu orang akan menilai kita lebih tinggi dari yang lain.

Saham properti di pasar modal harganya anjlok sekali. Apa ini dipengaruhi langsung oleh bisnis properti yang sedang lesu?

Saya memang memantau khusus masalah ini, karena merupakan fenomena yang menarik sekaligus mengkhawatirkan. JRP mungkin beruntung, karena saat ini merupakan satu-satunya saham properti yang harganya masih di atas IPO. Saham yang lain sudah di bawah harga perdana, bahkan ada yang di bawah harga nominal. Ada dua perusahaan properti yang cukup bagus, tapi harganya mendekati harga nominal. Bisa saja prospeknya dinilai kurang bagus karena ia terlalu konsentrasi di apartemen atau kantor yang sedang jenuh.

Tapi penyebabnya secara umum, saya kira karena iklim usaha di Indonesia saat ini sebenarnya tidak kondusif bagi bisnis properti. Menpera bilang, akan menerapkan sanksi bagi developer yang tidak menerapkan konsep 1:3:6. Belakangan juga munsul konsep 1:2:3. BI mengimbau agar bank nasional hati-hati memberikan kredit properti. Lalu, bank swasta ramai-ramai menaikkan bunga KPR. Belum lagi soal pengaitan lahan dengan keberadaan sawah teknis. Suka atau tidak suka, perusahaan properti yang go public itu sahamnya 70% lebih dibeli oleh investor asing. Jadi setiap ada riak sedikit, apalagi sekarang bunga bank di AS naik, mereka bisa mengalihkan investasinya ke US$. Dari pada pusing-pusing beli saham properti yang berisiko tinggi, kan lebih aman beli dollar. Nah begitu ada tekanan jual, harga akan terus merosot karena diwarnai oleh rasa panik.

Krisis terhadap harga saham ini, bisa berdampak pada kemampuan negara untuk membayar utang LN. Karena apa? Setiap investor asing yang menjual sahamnya, dia akan minta US$. Berarti kita harus beli US$, dan pemerintah jadi berkurang cadangan devisanya. Padahal US$ devisa itu digunakan untuk membiayai impor, membayar bunga dan cicilan utang LN. Satu-satunya jalan kita berharap pada peningkatan investasi LN.

Tanto lahir di Cilegon pada 3 Maret 1954. Ayahnya adalah seorang pedagang emping antarpulau, yang tergantung pada cuaca. Cilegon sendiri pada tahun 60-an, masih merupakan kota kecamatan kecil yang perekonomiannya mengandalkan pada hasil bumi. Sebagai anak tertua dari lima bersaudara, Tanto harus bangun subuh agar dapat membeli emping dari penduduk sebelum berangkat ke sekolah. Lebih-lebih saat ia menjadi siswa SMP Mardi Yuana di Serang, yang berjarak 17 Km dari Cilegon. Ia mengaku, harus bangun antara pukul tiga dan empat subuh agar dapat membantu orang tuanya dan pada pukul 5.30 sudah menunggu truk yang dapat ia tumpangi dengan gratis ke Serang. "Hampir setiap pagi, saya berdiri di perempatan Jalan Pagebangan, menunggu truk yang dikemudikan Pak Budiman," ujarnya, mengenang. Selain kendaraan umum memang masih jarang, Tanto juga merasa perlu menumpang truk gratis untuk menghemat ongkos. Lulus SMP, Tanto masuk SMA Mardi Yuana di Bogor. Ketika ia lulus, sekolahnya ini sebenarnya memberi beasiswa padanya untuk masuk ke satu perguruan tinggi swasta di Bandung. Syaratnya, Tanto harus mau menandatangani ikatan dinas untuk mengajar. Sejak SD hingga SMA Tanto memang selalu menduduki ranking 1 atau 2 di sekolahnya.

Karena merasa tak berbakat menjadi pengajar, Tanto menolak tawaran beasiswa itu dan kemudian mendaftar ke Fakultas Ekonomi UI.

Mengapa dulu tertarik masuk ke grup Jaya?

Begitu lulus dari FE-UI pada akhir 1980, saya ditawari bekerja di Bank Bali dan kemudian ditempatkan di bagian analisa kredit. Sebetulnya saya senang bekerja di situ,

DEVELOPER YANG SEHAT TIDAK AKAN KEBERATAN DENGAN KEBIJAKAN BANK YANG HATI-HATI, SEPERTI SAAT INI. YANG REPOT, ADALAH DEVELOPER BARU YANG TERGANTUNG PADA KREDIT BANK.

karena sebagian besar nasabahnya adalah perusahaan asing. Saya terdorong untuk banyak belajar masalah kredit. Tapi saya pikir-pikir, bisnis bank itu cuma memberi jasa kredit. Tugas saya hanya menilai hasil produk si peminjam. Saya merasa lebih tertantang kalau saya yang menjadi peminjam dan kemudian menghasilkan produk. Pertengahan tahun 1981, saya kemudian melamar ke PT Pembangunan Jaya dan diterima. Mengapa saya tertarik masuk perusahaan ini? Karena sejak mahasiswa saya sudah mengagumi Ir. Ciputra, bos Pembangunan Jaya.

Bidang studi Anda di FE UI, persisnya apa?

Manajemen transportasi. Sebetulnya, saya ingin memilih *finance*, karena sejak SMA saya sudah menyenangi pelajaran ini. Mungkin ini merupakan bakat turunan dari orang tua saya yang jadi pedagang. Tapi, karena dosen di bidang studi *finance* ini terkenal *killer*, lalu saya pilih saja bidang studi transportasi.

Dengan latar belakang pendidikan itu, bagaimana Anda bisa eksis di tengah para insinyur di grup Jaya?

Semua profesional di Jaya diarahkan untuk menjurus menjadi generalis. Anda bisa lihat, orang yang bergelar SH menjabat manajer gedung, sementara yang insinyur sipil menangani bidang keuangan. Ada juga insinyur yang menangani departemen store, yang biasanya mungkin dipegang orang *marketing*. Jaya mengembangkan konsep perencanaan karir yang dapat menghindarkan posisi seseorang menjadi mentok. Seorang arsitek misalnya, suatu saat akan mentok posisinya jika hanya mengurusi bidang arsitektur. Untuk mengatasi hal itu, kita memberi kesempatan kepada semua staf yang ada di sini untuk menangani berbagai bidang manajemen.

Kalau kita bicara bisnis, kuncinya kan manajemen. Jika itu sudah dikuasai, kita bisa sewa tenaga ahli apa saja. Kita bisa cari arsitek atau perancang kota paling hebat di dunia. Kita tinggal tanya, *you* mau dibayar berapa? Meski begitu, kita juga harus memiliki wawasan arsitek. Dengan begitu, jika dia membuat desain A misalnya, kita bisa pertanyakan, bagaimana efisiensinya, berapa *profit*-nya. Itu teori-teori ekonomi yang baku, yang juga bisa diterjemahkan ke dalam bisnis properti.

Tapi, wawasan dan kecakapan seseorang itu kan juga ditentukan oleh pendidikannya?

Saya yakin, bakat seseorang itu tidak selalu ditentukan oleh bekal yang diperolehnya di perguruan tinggi. Alumnus IPB misalnya, banyak yang jadi wartawan atau direktur bank dan jago-jago. Mengenai hal ini, saya tertarik dengan dua kata yang hampir sama penulisannya tapi memiliki arti yang sangat berbeda: kemampuan dan kemauan. Orang boleh punya kemampuan tinggi, tapi kalau kemauannya rendah, dia tidak akan berkembang dan maju. Sebaliknya, orang yang kemampuannya terbatas tapi punya kemauan tinggi, dia bisa berhasil.

Setajam-tajam pisau kalau tidak diasah akan tumpul. Sebaliknya, setumpul-tumpul pisau yang paling jelek sekalipun akan tajam kalau diasah terus.

Anda nampaknya sangat mengapresiasi orang yang memiliki motivasi tinggi dalam bekerja

Yang bagus adalah seseorang itu punya kemampuan tinggi sekaligus kemauan tinggi. Tapi kalau harus memilih, saya pilih orang yang kemampuannya tidak begitu tinggi tapi punya kemauan tinggi, dibandingkan orang yang pintar tapi malas.

Bagaimana Jaya mengembangkan kualitas SDM-nya?

Kita membuat satu sistem dan pola dalam bekerja. Tapi kita juga memberikan kesempatan pada orang-orang di sini untuk mengembangkan kreativitasnya. Misalnya, perusahaan mentargetkan *growth* 16%. Bagaimana target itu bisa tercapai, sepenuhnya dipercayakan kepada kita sendiri. Setiap orang di sini juga dilatih untuk menyampaikan apa yang ada di benaknya, termasuk mendebat atasannya. Uang jika makin sering dipakai akan berkurang. Tapi ilmu, makin sering dipakai makin bertambah. Jadi, semua karyawan akan menjadi lebih matang, makin matang, makin matang. Setiap atasan di sini juga diwajibkan melakukan transfer *knowhow* pada bawahannya. Seseorang yang akan dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi, diharuskan untuk menyiapkan sendiri kader penggantinya.

Anda sudah sangat matang sebagai profesional. Apa tidak ada niat mendirikan perusahaan sendiri?

Orang bekerja itu biasanya untuk cari uang dan penghargaan. Bagi saya, akan lebih menyenangkan kalau tantangan itu ada dan saya terlibat penuh di dalamnya. Tantangan itu memang akan lebih besar di perusahaan sendiri. Tapi, bekerja juga tidak kalah tinggi tantangannya. Di Amerika Serikat kita mengenal adanya kelompok profesional dan entrepreuner. Saya memilih jadi profesional. Kecuali kalau saya melihat nanti perusahaan ini tidak bisa lagi mengakomodir ide-ide kreatif dan motivasi saya, terpaksa saya keluar. Tapi sepanjang ide-ide kreatif saya bisa diakomodir, saya kira saya lebih memilih di sini ■

BANDUNG UTARA

SETELAH PRE

Jalan keluar untuk mengatasi masalah pembangunan perumahan di Bandung Utara masih simpang siur. Karena lemahnya pengawasan aparat?

Pasti bukan persoalan sepele bila Presiden Soeharto ikut bicara soal Bandung Utara. Melalui Menteri Negara Lingkungan Hidup Sarwono Kusumaatmadja, Pak Harto menegaskan bahwa pemerintah tak pernah mendukung para developer untuk mendirikan bangunan di daerah resapan air tersebut. Penegasan Pak Harto itu segera mengundang silang pendapat antar instansi pemerintah, anggota DPR dan developer. Dibandingkan dengan ribut-ribut mengenai pembangunan rumah peristirahatan di kawasan Bopuncur (Bogor-Puncak-Cianjur), kasus Bandung Utara ini terasa lebih memiliki gaung lebih besar. "Tingkat kerusakan Bandung Utara setelah 10 tahun nanti, akan jauh lebih parah dibandingkan Bopuncur," kata Dr. Bana Kartasasmita, ketua Lembaga Pengabdian pada Masyarakat (LPM) ITB.

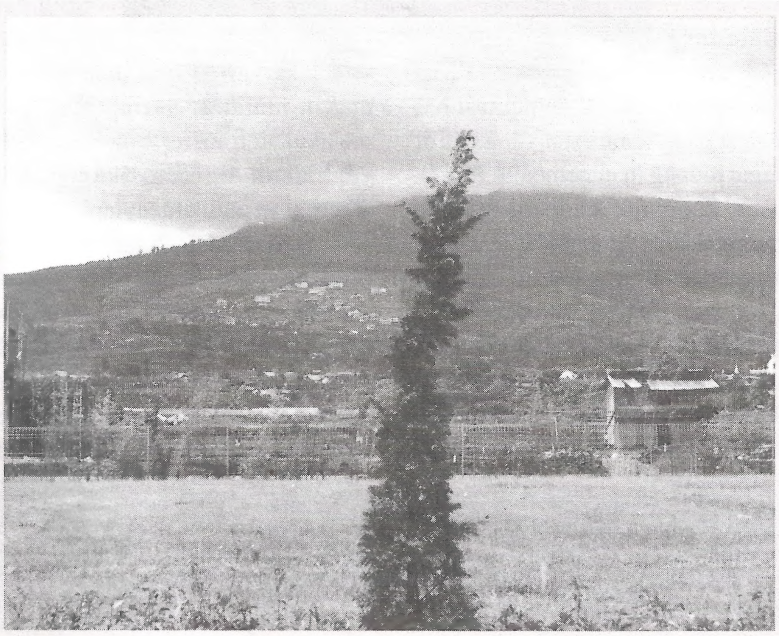
Cukup beralasan. Berdasarkan pengamatan *Properti Indonesia* di Bandung Utara, wajah kawasan yang dulu hijau dan dipenuhi kebun sayuran dan bunga itu, telah berubah menjadi susunan rumah beton beratap genteng milik sekitar 32 developer. Lereng bukit yang dulu menawan dengan kemiringannya, kini tampak merekah setelah dipangkas dan dikeruk peralatan berat. Wajah kawasan ini bakal lebih rusak, karena saat ini lebih dari 17 developer baru tengah menunggu giliran untuk merambah kawasan konservasi seluas 2.700 hektar menjadi pemukiman mewah. Jika izin mereka dipenuhi, hanya dalam beberapa bulan saja, ribuan hektar kawasan konservasi ini niscaya akan beralih fungsi.

Minat masyarakat untuk tinggal di kawasan Bandung Utara memang sangat tinggi. Sebelum kasus ini mencuat, hampir setiap proyek yang dibangun di Bandung Utara selalu merebut perhatian kaum berkantong tebal yang umumnya datang dari Jakarta. Betapa tidak, hampir semua lokasi yang dita-warkan, memiliki *view* yang menawan dan sangat pas bila digunakan tempat peristirahatan. Perumahan Lembang Asri misalnya, menyajikan pemandangan keindahan kota Bandung di malam hari. Dream Hill menawarkan rumah-rumah mewah di puncak bukit, sehingga para penghuninya seolah bak seorang raja, tinggal di tempat yang paling tinggi. Perumahan Gardenvilla dan Spring Valley memiliki view yang menarik ke arah gunung Tangkuban Prahu.

Konsep yang ditawarkan para developer umumnya berupa villa rumah taman. Lembang Asri membangun villa mewah dan cottage di atas lahan 32 hektar dengan kemiringan lereng hampir 40%. Agak rendah sedikit, PT Antar Griya Sentosa mengembangkan proyek Gardenville di atas areal 100 hektar yang akan membangun 800 unit rumah taman. Masih di sekitar Parongpong-Lembang, PT Triniti Agung Permai (TAP) menggelar proyek Spring Valley. Dengan hanya 20 hektar, developer ini akan membangun 120 unit hunian kelas atas. Di lokasi ini terdapat 18 sumber mata air. "Tapi kami akan menggunakan PAM, agar tata air tanah di sini tidak terganggu," jelas Miming, Operational Manager PT TAP. Hasil pantauan *Properti Indonesia* ke lokasi di atas, tidak semua permukiman di Bandung Utara memiliki sumur resapan. Padahal, Lembang dan Parongpong diperuntukkan sebagai konservasi air.

Untuk kawasan ini saja, BPN telah mengeluarkan izin untuk 13 developer mencakup seluas 714,9 hektar. Terletak di kaki gunung Tangkuban Prahu, lokasi ini memang menjadi rebutan beberapa developer. Dari seluruh wilayah inti Bandung Utara yang terbentang dari dataran tinggi Gunung Burangrang hingga Gunung Manglayang, areal inilah yang kini dianggap paling kritis.

Dari beberapa lokasi tersebut, kawasan pemukiman mewah Dream Hills Estate tergolong paling banyak melanggar ketentuan. Nampaknya, pihak developer benar-benar terobsesi untuk menciptakan "bukit impian" di lokasi ini. Lingkaran punggung bukit di Desa Cipaku-Ciumbeuluit ini dipangkas untuk



INDRA UTAMA

SATU SUDUT KAWASAN BANDUNG UTARA
BUKIT IMPIAN YANG MENGUNDANG BENCANA

SIDEN IKUT BICARA

pembuatan jalan menuju ke lokasi pemukiman. Dengan kemiringan lebih dari 40%, unit rumah di sini dibangun dengan BCR hampir 35%. Sampai akhir bulan lalu, aktivitas pembangunan masih berlangsung. Menurut Bana, di sinilah terletak mata air utama yang menyuplai pasokan air di Bandung.

Izin penguasaan lahan terluas dimiliki PT Bandung Cipta Permai (BCP). Developer yang disebut-sebut memiliki *backing* ini menggenggam izin penguasaan lahan dari BPN dan Pemda setempat sekitar 1314 hektar di wilayah inti Bandung Raya Utara, yang akan diubah menjadi kota satelit Bumi Pusaka Parahyangan. "Sudah hampir 4 tahun kami merintis untuk mewujudkan kota mandiri di sini," tutur Musmar Mu'in, Dirut PT BCP, sambil membantah isyu *backing* di balik perolehan izin yang ia miliki. Meski akan dibangun di Kecamatan Ngamrah, dimana peruntukan wilayahnya antara lain sebagai hutan lindung dan pertanian tanaman keras, developer ini juga telah mengantongi Amdal yang diteliti LPM ITB.

Besarnya lahan di kawasan resapan air yang berubah fungsi ini, membuat kalangan ahli lingkungan ikut bicara. Pemda dinilai begitu mudah mengeluarkan izin membangun di kawasan resapan air itu. Tahun lalu saja, untuk kawasan Bandung Utara, BPN telah melepaskan 49 izin lokasi bagi 17 developer. Menurut Dr Ir Arwin Sabar, ahli hidrologi ITB yang banyak mengamati kasus Bandung Utara, pembangunan perumahan dan villa di Bandung Utara sangat membahayakan bila diteruskan.

Pendapat senada dikemukakan Ir Suprihanto N, Ph.D Sekretaris jurusan tehnik lingkungan ITB dan Prof. Otto Sumarwoto, mantan Guru Besar Universitas Padjadjaran (baca: *"Antara Ekonomi dan Ekologi"*). Beberapa rekayasa *engineering* seperti pembuatan sumur resapan dan injeksi kembali, juga dinilai tidak membantu banyak.

Kawasan Bandung Utara adalah daerah aliran sungai (DAS) dan penyuplai air untuk kota Bandung. Diperkirakan, Kota Bandung akan kesulitan air tanah sebanyak 1,2 m^3/detik dan 2,5 m^3/detik air permukaan. Padahal, kebutuhan air buat kota ini tergolong besar. Untuk industri dan rumah tangga dengan jumlah penduduk 2,1 juta, harus dipasok 140 juta m^3/tahun. Sedangkan hasil penelitian Direktorat Geologi Tata Lingkungan, air yang meresap

INDRA UTAMA

DR. BANA KARTASASMITA
LEBIH PARAH DARI BOPUNCUR

dalam tahun 1994 hanya 108 juta m^3/tahun. Artinya, tahun lalu telah terjadi defisit cadangan air tanah di Bandung sebesar 32 juta m^3/tahun. "Untuk mengisi air tanah tersebut, butuh waktu tahunan," jelas Dr. Bana Kartasasmita.

Tidak salah bila maraknya pembangunan di kawasan resapan air Bandung Utara ini menjadi perhatian besar. Kalangan anggota DPRD Jabar meminta agar Pemda meninjau kembali perizinan yang telah dikeluarkan. Salah seorang anggota DPRD Jabar malah mengusulkan untuk membongkar bangunan yang terlanjur dibangun di kawasan resapan air itu.

Drs. Paskah Suzeta, Ketua I DPD REI Jabar, yang juga anggota DPR RI, tidak sependapat dengan usulan itu. Melakukan tindakan drastis, katanya, malah akan menimbulkan dampak lain yang belum tentu lebih baik. Kerugian moril dan materi yang dapat ditimbulkan tidak sedikit. Sebuah bank, konon telah menanamkan investasi Rp 75 miliar lebih pada beberapa proyek di Bandung Utara. Belum lagi, masalah konsumen yang sudah terlanjur membeli, serta turunnya wibawa pemerintah daerah yang telah mengeluarkan izin.

Saat *Properti Indonesia* melihat kawasan perumahan di Bandung Utara ini, beberapa developer dengan sengaja menulis besar-besar izin yang mereka miliki, mulai izin lokasi, izin prinsip, bahkan IMB. Para developer juga ramai-ramai berjanji akan memenuhi ketentuan yang menjadi kewajibannya, seperti membuat sumur resapan, sumur injeksi, serta melakukan penghijauan. Masalahnya, terpulang kepada mekanisme pengawasan dari Pemda sendiri. Tcarlia Rachmat, kepala seksi tata ruang Bappeda Jabar mengakui lemahnya pengawasan selama ini. "Praktek di lapangan, sering tidak sesuai dengan perencanaan yang dibuat," ujarnya.

Seperti dikemukakan Menpera Ir. Akbar Tandjung dan Kepala BPN Ir. Soni Harsono, kawasan Bandung Utara sebenarnya tidak tertutup bagi pembangunan. Asal, pelaksanaannya sesuai ketentuan. "Terutama soal koefisien dasar bangunan," ujar Akbar, saat meninjau kawasan ini, beberapa waktu lalu. Gubernur Jabar Nuriana, saat ini telah membentuk tim untuk mencari solusi guna mengatasi masalah pembangunan perumahan di daerah resapan air di wilayahnya ini. Sementara tim itu bekerja, ia mengemukakan, Pemda tidak akan mengeluarkan izin baru.

Menteri Negara Lingkungan Hidup Sarwono Kusumaatmadja juga menyiapkan 3 instrumen Amdal (Analisa Mengenai Dampak Lingkungan) untuk mengatasi masalah ini, yakni Amdal regional, terpadu, dan studi lingkungan. Sementara menunggu instrumen ini berjalan atau tidak, ia menyarankan kepada masyarakat agar hati-hati dan tidak membeli rumah yang dibangun di tempat bermasalah ■ *IU/JY*